

PROGRAMA DE MEDIAÇÃO NA JUSTIÇA FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE PARA CASOS MAIS COMPLEXOS

JUIZ FEDERAL COORDENADOR DO PROGRAMA:

Carlos Wagner Dias Ferreira

JUÍZA FEDERAL DA CENTRAL DE CONCILIAÇÃO DA JFRN:

Gisele Maria da Silva Araújo Leite

DIRETOR DO FORO DA SEÇÃO JUDICIÁRIA DO RN:

Marco Bruno Miranda Clementino

Síntese da prática

1. Período de atividade da prática e os principais objetivos

O Programa de Mediação da Seção Judiciária do Rio Grande do Norte, chamado JFMEDIA, iniciou as suas atividades, em agosto de 2016, com a abertura de edital de processo seletivo para escolher candidatos, dotados de experiência e com determinadas habilidades e conhecimentos particulares e específicos em determinadas áreas não necessariamente ligadas à seara jurídica, como, por exemplo, engenharia, arquitetura, psicologia, economia, administração, medicina, enfermagem,

ciências contábeis, além de outros campos que guardem afinidade com as matérias apreciadas pela Justiça Federal.

Selecionados 15 (quinze) profissionais de diversas áreas, inclusive do mundo jurídico, foi realizado no mês de setembro e outubro de 2016 programa especial de treinamento, com carga horária maior do que a exigida pelo Conselho Nacional de Justiça – CNJ e pelo Conselho da Justiça Federal – CJF. As aulas teóricas ostentaram grade curricular diversificada, com ênfase em negociação, psicologia, desenvolvimento da capacidade comunicativa e estudo de determinadas áreas específicas compreendidas na competência da Justiça Federal. Além disso, houve visitas a órgãos e instituições públicas e privadas, como forma de obtenção de especialização das áreas afetas à Justiça Federal: Instituto Nacional do Seguro Social – INSS, Receita Federal do Brasil/Procuradoria da Fazenda Nacional, Caixa Econômica Federal – CAIXA, IBAMA, IDEMA e SEMURB, Câmara Técnica de Saúde, Liga contra Câncer e outros que dialogam com a Justiça Federal.

Os objetivos do programa JFMEDIA são:

- a) obter acordos em ações civis públicas de matérias variadas (meio ambiente, políticas públicas, saúde, agências reguladoras, consumerista, além de outros assuntos), em ações possessórias e reivindicatórias, em execuções fiscais de grandes devedores e em ações de grande magnitude ou em tutela coletiva em geral, seja pela presença de muitos envolvidos (partes, terceiros ou participantes do processo), seja pela complexidade do tema tratado. (Exemplo: Caso do Residencial Potiguar contra a CAIXA e Caso do Ministério Público Federal contra a Logística Locações LTDA);
- b) recuperar, preliminarmente, através de um programa de recuperação judicial específico, as empresas (pessoas jurídicas) que possuam elevadas dívidas fiscais objeto de execuções em trâmite na Justiça Federal ou inscritos em dívida ativa, para, apenas, posteriormente, desenvolver uma maneira de efetuar o pagamento do débito (Exemplo: Caso da Execução Fiscal contra a JAF);
- c) celebrar na Central de Conciliação da Justiça Federal do RN acordos não apenas em relação a processos em trâmite na Seção Judiciária potiguar, mas também de várias naturezas distintas (execuções fiscais, ações civis públicas ambientais e ações penais correlatas) em outras Seções Judiciárias espalhadas pelo País. (Exemplo: Caso da Execução Fiscal contra a Atlântico Tuna);
- d) conseguir resolver problemas com uma dimensão mais ampla do que aquela levada pela ação individualmente proposta pela parte autora, como, por exemplo, os casos de ações individuais de fornecimento de medicamento ou tratamento médico-hospitalar, em situações de desabastecimento, filas enormes e aparelhos quebrados ou aguardando peça de reposição;
- e) desenvolver boas práticas de solução amigável de conflitos futuros na Administração Pública direta ou indireta nas três esferas de pessoas jurídicas de direito público (União, Estados e municípios) que dialogam com a Justiça Federal;



f) formar profissionais mediadores com responsabilidade social e com natural capacidade e aptidão de resolver sempre problemas de ordem pessoal e profissional através de práticas colaborativas, negociativas e harmoniosas, com vistas à paz social.

Síntese da prática

2. Principal inovação da prática

A principal inovação da prática diz respeito à metodologia empregada no processo de negociação. O programa de mediação que se almeja consolidar na Justiça Federal do Rio Grande do Norte procura basear-se nos princípios de negociação da Universidade de Harvard, localizada em Cambridge, nos Estados Unidos da América, na ótica da negociação tridimensional (3D Negotiation), muito bem desenvolvida pelos autores David A. Lax e James K. Sebenius (3D Negotiation. Boston: Harvard Business School Press, 2006; e, na tradução em português, Negociação 3D. São Paulo: Bookman, 2009).

Nessa nova metodologia empregada no programa, a preocupação central não reside no que ocorre necessariamente na mesa de negociação, durante a realização de audiência de mediação, mas também se levam em conta outras duas dimensões do processo negociativo: Deal design (Design do negócio) e Setup (configuração).

Nos casos mais complexos, as técnicas e táticas (tactics) de negociação trabalhadas na audiência não se mostram, o mais das vezes, suficientes para alcançar acordos atrativos às partes, sobretudo quando se tem a Administração Pública, ao menos, em um dos polos da relação jurídico-processual.

Na dimensão do deal design (design do negócio), o objetivo da negociação deve ser criar e obter valor de longo prazo, construindo e implementando um acordo que seja satisfatório para ambas (ou todas) as partes e eventuais participantes. Adicionar valor não pressupõe apenas ganho de dinheiro, mas também reputação, relacionamentos, visibilidade e aparência política e fidelidade e melhoria da imagem.

Na dimensão do Setup (configuração), antes da realização da audiência de mediação faz a preparação estratégica com uma reunião entre o Coordenador do Programa JFMEDIA (ou a Coordenadora da Central de Conciliação) e os mediadores escalados para presidirem o ato, elaborando um planejamento estratégico. Isso garante que as partes fiquem mais envolvidas, haja uma sequência correta, atenda as expectativas certas, aborde os tópicos adequados que se



relacionem com o conjunto de interesses identificados, utilize o tempo e o processo de negociação adequados e a avaliação das consequências de não fechar o acordo (MAANA ou, em inglês, BATNA). Neste momento antecedente, é possível aprender a focalizar e identificar os participantes potenciais de alto valor (participantes que não se encontram envolvidos, mas que valorizam mais o acordo do que as partes da relação jurídico-processual atual), de sorte a atingir uma configuração mais promissora e melhores resultados.

Na elaboração do planejamento estratégico, são analisados os seguintes fatores da negociação: quem são as atuais e potenciais partes, os jogadores internos e externos, os atores principais e secundários, quem tem poder para tomar decisão, os líderes e os que exercem influência, aliados e os que impedem o acordo, quais são os valores elevados e de baixa importância para as partes e quem terá a responsabilidade de aprovar o acordo e implementá-lo na prática.

Daí por que os mediadores reúnem-se sempre antes das audiências de mediação e, se for o caso, deliberam e solicitam à Central de Conciliação intimação de algum participante do processo e, portanto, de quem não faz parte do liame processual na qualidade de parte ou de terceiro, a fim de participar da negociação e viabilizar a concreção de eventual acordo.

Além disso, seja antes ou depois das reuniões da mediação, é comum os mediadores fazerem visitas técnicas às partes, dirigindo-se a equipe, pessoalmente, ao local do conflito ou mesmo para conversar pessoalmente com uma das partes. Isso tem sido um dos pontos de destaque do trabalho dos mediadores: Ir ao encontro das partes, em suas residências, às suas empresas, aos seus escritórios.

Síntese da prática

3. Recursos e instrumentos utilizados

Atualmente, o grupo de mediadores formados e em atuação conta com 13 (treze) mediadores, que atuam nas audiências em equipe de, no mínimo 2 (dois) componentes, sendo que um deles sempre é algum profissional de formação distinta da de Direito e o outro é sempre da área jurídica. Forma-se, portanto, uma equipe multiprofissional de comediantes.

Os recursos e instrumentos para a implementação do Programa são os mesmos destinados à Central de Conciliação da Seção Judiciária do Rio Grande do Norte, inclusive quanto ao espaço físico, na medida em que dispõe de uma sala específica reservada às audiências de mediação.

Síntese da prática

4. Parcerias com outras instituições ou entidades

Um dos maiores segredos do sucesso do Programa JFMEDIA tem sido a criação de uma verdadeira rede de diálogo entre a Justiça Federal do RN e as demais instituições e entidades com quem nos relacionamos, tais como a Procuradoria da União (AGU) no RN, a Procuradoria Federal do RN, a Procuradoria da Fazenda Nacional no RN, as Forças Armadas, o IDEMA/RN (autarquia estadual ambiental), a SEMURB (Secretaria Municipal de Meio Ambiente de Natal/RN), Caixa Econômica Federal – CAIXA, IBAMA, Câmara Técnica de Saúde, Liga Norte Rio-Grandense contra Câncer, Hospital Universitário Onofre Lopes (EBSERH), além de outras.

Síntese da prática

5. Valores gastos para a implantação da prática

Os valores gastos para a implementação do Programa são os mesmos destinados à Central de Conciliação da Seção Judiciária do Rio Grande do Norte, já que o integra na estrutura organizacional da Justiça Federal potiguar.

Síntese da prática

6. Propagação da prática para outra unidade ou setor do Judiciário

Infelizmente, em que pese os esforços da equipe de Assessoria de Comunicação da Seção Judiciária do RN, o Programa JFMEDIA, talvez até por sua ousadia e jovialidade, é uma modalidade de resolução autocompositiva de conflitos ainda muito desconhecida da própria comunidade potiguar, sobretudo entre os advogados, que, frequentemente, têm se surpreendido com as possibilidades e métodos inusitados de encaminhamentos e de acordos.

Outro aspecto que merece ser realçado é que, indubitavelmente, os profissionais do Direito em geral desconhecem as diferenças entre conciliação e mediação e, justamente em razão de tal desconhecimento, acreditam que a mediação revela-se sob todas as óticas em igual formato ao da conciliação. Isso acaba por atrofiar o enorme potencial da mediação, em especial no âmbito da Justiça Federal.



7. Prática que contribui para o aperfeiçoamento da justiça

O Programa de mediação JFMEDIA amolda à perfeição à política pública voltada à *Adoção de Soluções Alternativas de Conflito*, como um dos mais relevantes Macrodesafios do Planejamento Estratégico Nacional do Poder Judiciário para o lustro 2015-2019.

O Poder Judiciário federal, nesta pegada, deixa de se alicerçar na ideia de “como se deve sentenciar em tempo hábil” para se apoiar na premissa “como se deve abordar a questão para que os interesses que estão sendo pleiteados sejam realizados de modo mais eficiente, com maior satisfação do jurisdicionado e no menor prazo”.

A finalidade da mediação não se resume apenas à concretização de acordos, como se pode inicialmente imaginar, mas também e sobretudo na busca pela melhoria da comunicação entre as partes. No mais das vezes, o juiz necessita estabelecer de canal produtivo de comunicação entre os litigantes e entre ele e as partes, no intuito de viabilizar a perfectibilização de negócios processuais típicos e atípicos, recentemente instituídos no Novo Código de Processo Civil.

ANEXOS (FOTOS)

Anexo 1 – Foto da Rua Clayton Bezerra dos Santos, que foi pavimentada por força de Acordo do Caso Residencial Potiguar (As partes nas ações individuais propostas pleitearam indenizações, porém, em verdade, almejavam a pavimentação e drenagem das ruas).



Anexo 2 – Fotos da visita técnica da equipe de mediadores no Caso do Ministério Público Federal contra Logística Locações LTDA, para averiguar no local o problema da degradação ambiental alegada na inicial e analisar possibilidades de resolução amigável do conflito.



