

OS *DISPUTE BOARDS* NO DIREITO BRASILEIRO

Ana Paula Brandão Ribeiro*
Isabella Carolina Miranda Rodrigues**

Resumo: Esse trabalho realizou um estudo sobre os *dispute boards*, ou os comitês de solução de conflitos, um dos diversos mecanismos contratuais existentes, aplicado, sobretudo, aos contratos de construção civil e infraestrutura, como alternativa antecedente à eventual instauração de processo judicial ou arbitral. O objetivo foi apresentar o conceito e o desenvolvimento dessa técnica, ao lado das regras normalmente aplicáveis ao seu procedimento e a sua adequação jurídica ao sistema normativo brasileiro. O estudo mostrou que os *dispute boards* têm sido utilizados no Brasil em contratos administrativos para acompanhamento das obras públicas desde o início das obras, como forma de fiscalização e controle da gestão contratual. Apesar disso, a modalidade de *dispute board* que emite decisões vinculativas não se apresentou como a forma mais adequada para os contratos administrativos, diante da sistemática de princípios constitucionais que envolvem a atuação dos agentes públicos, o que não afasta a possibilidade de serem instaurados comitês que emitam recomendações aos contratantes.

Palavras-chave: *dispute board*; contratos de construção; mecanismos de solução de controvérsias.

* Mestre em Direito Processual pela Pontifícia Universidade Católica de Minas (PUC-Minas); especialista em Direito Público pelo Instituto de Educação Continuada (IEC) e bacharel em Direito pela PUC-Minas. Professora de Processo Civil I, II e III na Faculdade de Direito de Contagem-FDCON (2014). Professora de Processo Cautelar, Direito Administrativo I e Orientadora de Pesquisa na Faculdade Arquidiocesana de Curvelo (FAC); advogada.

** Aluna de graduação da PUC-Minas.

1 Introdução

O presente trabalho busca apresentar brevemente o conceito, a funcionalidade e as características dos *dispute boards*, comitês de solução de conflitos, bem como a sua aplicabilidade no âmbito do direito brasileiro.

Esse mecanismo de solução de disputas, ao lado de tantos outros – como a arbitragem, a mediação, a negociação, o *mini trial* (FRANCO, 2007)¹ etc. – se apresenta como uma alternativa ao monopólio da jurisdição estatal, por diversas vezes considerada ineficaz para o julgamento de controvérsias que envolvam temas de natureza técnica. Isso aliado ao rigoroso conjunto de regras procedimentais e processuais incidentes na jurisdição estatal que, em conjunto com uma cultura própria do litígio ainda presente na consciência do brasileiro, tornam as vias do Poder Judiciário um caminho cujos resultados são cada vez mais demorados de ser alcançados.

Para tanto, o estudo inicia a apresentação da definição de um *dispute board* segundo a doutrina especializada, seguida do contexto histórico em que esse mecanismo contratual surgiu e foi desenvolvido. Aqui serão vistas as circunstâncias que ensejaram a criação desses comitês – os contratos de construção civil e infraestrutura e suas peculiaridades –, bem como os benefícios e vantagens que eles podem introduzir sobretudo no mercado da engenharia dos grandes projetos e empreendimentos.

Em seguida, serão abordadas as regras mais comumente aplicadas aos procedimentos dos *dispute boards* e suas modalidades atualmente existentes, as quais são distinguidas pela natureza das manifestações emitidas pelo comitê.

Finalmente, analisar-se-á, brevemente, a aplicabilidade desse mecanismo contratual no direito brasileiro no que tange aos contratos privados e públicos, ressaltando as características que distinguem essas duas formas de contratação e as implicações que a utilização dos *dispute boards* pode ensejar em ambas.

2 O que são os *dispute boards*

Como método extrajudicial de resolução de conflitos, os *dispute boards* consistem em um comitê formado por profissionais especialistas em matérias técnicas e diversas que, em conjunto, são nomeados para acompanhar o desenvolvimento de um contrato, cuja execução se estenda no tempo, desde o seu início, e analisar as possíveis e eventuais controvérsias técnicas que possam surgir durante a relação

¹ “O MINI-TRIAL, bastante utilizado nos Estados Unidos em disputas entre grandes empresas, consiste em habilitar executivos a formarem seus próprios pontos de vista, relativamente ao mérito da pendência, divorciados das emoções daqueles distantemente envolvidos na disputa, e prosseguirem nas negociações para chegar-se a um acordo em consonância com as bases estabelecidas. Realiza-se um painel composto por um executivo sênior de cada parte, tendo poder para submeter a parte à uma decisão de acordo, às vezes, juntamente com um presidente neutro. A finalidade é de prover os executivos com uma breve visão do que ambas as partes consideram como mais importante nos seus casos, e o que é frágil no caso do oponente” (FRANCO, 2007, p. 120).

contratual, emitindo, segundo os termos e estipulações do contrato, decisões com força vinculativa ou não para os contratantes (VAZ, 2006)².

Na definição de David J. A. Cairns e Ignacio Madalena (2006, p. 180, tradução nossa), os *dispute boards* são:

[...] um órgão geralmente composto por três profissionais imparciais, designados no início da execução do contrato, para acompanhar as partes na resolução de disputas que possam surgir durante a execução do projeto, mediante a emissão de recomendações ou decisões vinculantes para as partes sobre uma determinada controvérsia. Desse modo, o DB se configura como um método especializado e técnico de resolução de controvérsias mediante a decisão neutra de um experto na matéria³.

De modo semelhante e estabelecendo uma distinção a respeito das modalidades de *dispute boards* existentes⁴, Arnoldo Wald (2005, p. 18) os conceitua como sendo

[...] painéis, comitês ou conselhos, para a solução de litígios cujos membros são nos meados por ocasião da celebração do contrato e que acompanham a sua execução até o fim, podendo, conforme o caso, fazer recomendações (no caso dos *Dispute Review Boards* – DRB) ou tomar decisões (*Dispute Adjudication Boards* – DAB) ou até tendo ambas as funções (*Combined Dispute Boards* – CDB), conforme o caso, e dependendo dos poderes que lhes foram outorgados pelas partes.

Importante destacar, também, a definição apresentada pela Dispute Resolution Board Foundation (DRBF)⁵, uma organização sem fins lucrativos criada em 1996 e formada por profissionais da indústria da construção envolvidos com o cenário de disputas pela utilização desse mecanismo contratual de resolução de conflitos:

Um DRB geralmente consiste em um indivíduo ou um painel de três pessoas, imparcial e independente, composto por consultores especialistas que possuam experiência técnica e contratual necessária para auxiliar as partes a resolver divergências antes que estas evoluam para disputas, ou para fornecer uma avaliação rápida sobre um litígio através de uma recomendação vinculativa ou não para resolução. O DRB é formado antes do início da construção, geralmente pela nomeação do contratante de

² “Um *Dispute Board* é, numa descrição simplificada, uma junta de profissionais capacitados e imparciais formada, em geral, no início de um contrato para acompanhar seu progresso e resolver disputas que, eventualmente, venham a surgir ao longo de sua execução. Essa junta emite recomendações e/ou decisões em face de disputas que são a ela submetidas, apresentando-se, com cada modelo de *Dispute Board* adotado, uma equação diferenciada de obrigatoriedade para as partes” (VAZ, 2006, p. 166).

³ Do original: “[...] un órgano generalmente compuesto por três profesionales imparciales, designados al inicio de la ejecución del contrato, para asistir a las partes en la resolución de disputas que puedan surgir durante la ejecución del proyecto, mediante la emisión de recomendaciones o decisiones vinculantes para las partes en relación con una determinada controversia. De este modo, el DB se configura como un método especializado y técnico de resolución de controversias mediante la decisión neutral de un experto en la materia” (CAIRNS; MADALENA, 2006, p. 180).

⁴ Essas modalidades de *dispute boards* estão previstas no Regulamento da Câmara Internacional de Comércio de Paris (ICC) (2015).

⁵ A DRBF conta com mais de 700 membros em 59 países. Os membros dessa associação internacional representam seguimentos diversos da indústria da construção, incluindo-se arquitetos, engenheiros, contratantes, advogados e consultores, dentre outros personagens importantes no financiamento e desenvolvimento de grandes projetos de construção e infraestrutura. Estima-se que a implantação dos *dispute boards* já tenha alcançado mais de US\$ 200 bilhões em contratos de empreendimentos dessa natureza. Segundo dados da DRBF, 98% das disputas surgidas em contratos que preveem esse mecanismo foram solucionadas sem a posterior utilização de arbitragem ou da própria jurisdição estatal.

um membro para ser aprovado pelo contratado, este nomeia um membro para ser aprovado pelo contratante, e estes dois nomeiam o presidente do DRB, que deverá ser aprovado por ambas as partes (tradução nossa).

Vê-se, pois, que os *dispute boards*, tendo como nascedouro a indústria dos contratos de construção e infraestrutura⁶, dão origem a um comitê de especialistas nomeados pelos contratantes para agregar uma visão abrangente aos litígios que venham a surgir durante a execução e implantação do empreendimento e, assim, conferir um tratamento técnico, específico e célere para as demandas que lhes forem submetidas.

Esse mecanismo, além de fornecer um acompanhamento gradativo dos conflitos que impactam especialmente no prazo e nos custos dos projetos, torna menos atrativo para os contratantes buscarem a jurisdição estatal – e até mesmo a arbitral, ressalvadas aqui suas vantagens sobre aquela outra –, já que esse caminho certamente arrasará as controvérsias por tempo superior ao desejado e pretendido pelas partes⁷.

Assim é que as características desse mecanismo contratual apresentam vantagens valiosas e, por que não, vitais, para os contratos de construção e infraestrutura que objetivam a implantação de grandes empreendimentos.

Isso porque, o alcance de uma solução para a controvérsia no momento em que ela está sendo desenvolvida (ou logo quando surgiu), já que os *boards* são formados desde o início da relação contratual, torna menos necessária a utilização de medidas drásticas para conter os prejuízos das partes enquanto não resolvem os seus impasses. Exemplo disso é a paralisação das obras e serviços contratados, medida que traz danos econômicos e financeiros para o projeto como um todo, porquanto exige das partes um replanejamento dos recursos alocados e a repactuação do equilíbrio contratual em termos de cronograma e valores contratuais⁸.

.....
⁶ “[...] a comunidade internacional desde aproximadamente uns 20 anos vem desenvolvendo e introduzindo nos contratos de construção tanto públicos como privados, diversos mecanismos alternativos para solucionar algumas das controvérsias que deles decorrem através da via da conciliação e sem que seja obrigatório firmar um acordo para resolver a controvérsia, com o qual as partes podem optar pela arbitragem ou buscar as instâncias judiciais acordadas entre elas, ou sem que a manifestação do conciliador, do Dispute Board ou do experto seja obrigatória” (MADERO, 2006, p. 174, tradução nossa). (Do original: “[...] la comunidad internacional desde hace aproximadamente unos 20 años se han venido desarrollando e introduciendo en los contratos de construcción tanto públicos como privados, diversos mecanismos alternativos para solucionar algunas de las controversias que derivan de los mismos por la vía de la conciliación y sin que sea obligatorio allegar a un acuerdo para solventar la controversia, con lo cual las partes pueden optar por el arbitraje o bien acudir a las instancias judiciales acordadas entre las mismas, o bien que el dictamen del conciliador, Dispute Board o del experto sea obligatorio.”)

⁷ “Nos contratos de construção de obras a experiência indica que estabelecer como mecanismo de solução de controvérsia os DB, como instância pré-arbitral ou pré-judicial, responde de forma adequada às expectativas das partes para solucionar seus conflitos em termos de tempo e custo. O estabelecimento de um DB em um contrato de construção constitui não apenas um benefício para todas as partes mas também para o próprio projeto. Um primeiro benefício é que são canalizadas de forma adequada os conflitos, submetendo-os ao conhecimento e decisão do painel DB mutuamente escolhido, tecnicamente competente e com experiência em projetos semelhantes ao que se está executando, o que facilita solucionar as diferenças que de outra forma seriam submetidas à arbitragem ou à litigação” (VALDÉS, 2012, p. 126, tradução nossa). (Do original: “En los contratos de construcción de obras la experiencia indica que establecer como mecanismo de solución de controversias a los DB, como instancia pré-arbitral o pré-judicial, responde en forma adecuada a las expectativas de las partes para solucionar sus conflictos en cuanto a tiempo y costo. El establecimiento de un DB en un contrato de construcción constituye no sólo un beneficio para todas las partes sino también para el proyecto mismo. Un primer beneficio es que se canalizan en forma adecuada los conflictos, sometidos al conocimiento y decisión del panel DB mutuamente elegido, técnicamente competente y con experiencia en proyectos similares al que se está ejecutando, lo que facilita solucionar las diferencias que de otra forma serían sometidas a arbitraje o litigación.”)

⁸ “Igualmente, podemos dizer que existem benefícios intangíveis próprios da mera presença do DB que influenciam em uma atitude de cooperação das partes, em uma atitude proativa na administração dos conflitos; mediante a oportuna intervenção do DB se evita que as controvérsias entre as partes originem conflitos maiores, como poderia ser a paralisação da obra; permite-se agilizar a resolução das controvérsias em contratos de larga execução e complexidade técnica, especialmente em obras de engenharia e de construção; atuam tão logo são solicitados

Como bem pontua Arnaldo Wald (2005, p. 20):

A importância crescente dos *dispute boards* (DB) decorre, como já assinalamos, da inviabilidade de termos um hiato na execução do contrato e da velocidade que o mundo moderno exige dos empresários para a tomada de decisões. O tempo do *dispute board* é diferente do da justiça e da arbitragem, mesmo, se, em alguns casos mais complexos, o acerto final das contas, em virtude de uma renegociação, pode ser deixado para um outro momento, desde que as partes sejam solventes e hajam garantias adequadas, e desde que não se prejudique o andamento do contrato.

A Dispute Resolution Board Foundation (2015) (DRBF) listou as características que mais contribuem para o sucesso da utilização dos *boards* como método de solução de litígios contratuais, dentre as quais destacamos: 1. os membros do comitê devem ser imparciais e ambas as partes devem aprovar a sua nomeação; 2. os membros do comitê prestam um compromisso contratual perante as partes de conferir a ambas um tratamento igualitário e imparcial; 3. os custos decorrentes da utilização do comitê são repartidos entre as partes contratantes; 4. o comitê é formado antes mesmo que exista qualquer controvérsia ou divergência entre os contratantes, passando os membros a trabalhar desde o início da execução do contrato; 5. o comitê acompanha a execução contratual em tempo real, na medida em que os registros das obras e serviços vão sendo produzidos (o que inclui documentos técnicos e contratuais), o que facilita a análise da documentação e confere um entendimento mais fiel dos fatos que vem ocorrendo; 6. o comitê pode fazer visitas aos locais das obras, para cotejar os registros desenvolvidos e a realidade do dia a dia da execução⁹, o que agrega uma percepção mais palpável e real, ainda que não tenham surgido disputas entre os contratantes¹⁰.

Além desse conjunto de características que se apresentam como verdadeiras vantagens à utilização dos *dispute boards*, dois outros fatores têm atraído a atenção dos contratantes para a inclusão desse mecanismo em seus contratos, vale dizer, a facilitação da comunicação entre as partes¹¹ em disputa e a não vinculação das re-

.....
de forma ágil; estão familiarizados com o desenvolvimento da obra, a prova dos fatos está à mão, pelo que tudo isso leva as recomendações ou decisões do DB a serem, na grande maioria dos casos, acatadas e aceitas pelas partes, com o que se evita ir à arbitragem ou à litigação" (VALDÉS, 2012, p. 128, tradução nossa). (Do original: "Igualmente, podemos decir que existen beneficios intangibles propios de la sola presencia del DB que influyen en una actitud de cooperación de las partes, en una actitud pro-activa en la administración de los conflictos; mediante la oportuna intervención del DB se evita que las controversias de las partes deriven en conflictos de mayor entidad, como podría ser la paralización de la obra; se permite agilizar la resolución de las controversias en contratos de larga ejecución y complejidad técnica, especialmente en obras de ingeniería y de la construcción; actúan tan pronto son requeridos en forma ágil; están interiorizados del desarrollo de la obra, la prueba de los hechos está a la mano, por todo lo cual lleva a que las recomendaciones o decisiones del DB son en la gran mayoría de los casos acatadas o aceptadas por las partes, con lo que se evita ir a arbitraje o a litigación.")

⁹ "[...] os DB empregam um mecanismo flexível para cumprir com as necessidade do projeto, o qual implica, entre outras coisas, que os membros do DB continuamente monitorem o desenvolvimento do projeto durante a sua construção; tomem conhecimento da forma de administrar e seguir adiante o desenvolvimento do projeto; emitam opiniões para ajudar as partes a mitigar os potenciais conflitos; e ajudem as partes a encontrar a verdade." (VALDÉS, 2012, p. 127, tradução nossa). (Do original: "[...] los DB emplean un mecanismo flexible para cumplir con las necesidades del proyecto, lo cual implica, entre otras cosas, que los miembros del DB continuamente monitorean el desarrollo del proyecto durante su construcción; toman conocimiento de la forma de administrar y llevar adelante el desarrollo del proyecto; emiten opiniones para ayudar a las partes a mitigar los potenciales conflictos; y ayudan a las partes a encontrar la verdad.")

¹⁰ Informações disponíveis no sítio eletrônico da Dispute Resolution Board Foundation (2015).

¹¹ "O painel do DB insta as partes a resolver duas diferenças de forma rápida, sistema próprio mais do mundo dos negócios do que litígios, para cujo efeito durante as reuniões periódicas dos membros do painel com as partes estes consultem acerca dos potenciais problemas, reivindicações ou disputas e revisem o estado de desenvolvimento tanto do projeto quanto das possíveis reclamações. Isso permite

comendações emitidas pelo comitê, se o contrário não houver sido expressamente incluído nos termos do contrato¹².

Nesse ponto merece destaque a já mencionada distinção entre as modalidades de *dispute boards* definidas no Regulamento da Câmara Internacional de Comércio de Paris (International Chamber of Commerce – ICC), as quais se fundam primordialmente no caráter vinculativo ou não das decisões/recomendações exaradas pelos comitês segundo a estrita observância da vontade das partes expressa em cláusula contratual¹³.

Dessa forma, três modalidades de *boards* podem ser definidas, como bem sintetiza Renata Faria Silva Lima (2014, p. 275):

Esses consultores que passam a integrar o board, após nomeação e convocação, reúnem-se periodicamente para analisar e decidir questões surgidas entre as partes durante a execução do contrato, fazendo: (i) recomendações não obrigatórias (no caso dos *dispute review boards* – DRB), (ii) tomando decisões obrigatórias (*dispute adjudication boards* – DAB) ou até (iii) tendo ambas as funções (*combined dispute boards* – CDB), em conformidade com os poderes que a eles forem outorgados pelas partes para solução dessas questões.

Nesse sentido, oportuna também a doutrina de David Cairns e Ignacio Madalena (2006), para os quais as decisões com natureza obrigatória emitidas pelo adjudicador (DAB) ostentam característica de decisão “quase arbitral”, devendo ser cumprida pelas partes caso nenhuma apresente objeção quanto aos seus termos.

A diferença entre um DRB e um DAB é que enquanto o primeiro emitirá meras recomendações, o segundo será competente para emitir decisões. As decisões são vinculantes para as partes, pelo que têm que ser cumpridas de imediato, enquanto que as recomendações somente vinculam as partes se nenhuma delas expressa seu desacordo com a recomendação dentro de um determinado período de tempo. Por isso, frente ao caráter dispositivo das recomendações de um DRB, o DAB assume uma função quase arbitral, cuja decisão colocará fim a uma determinada controvérsia entre

poder focar mais rapidamente e identificar os problemas, e prestar o DB sua assistência imediata para resolvê-los” (VALDÉS, 2012, p. 126, tradução nossa). (Do original: “El panel del DB insta a las partes a arreglar sus diferencias en forma rápida, sistema propio más del mundo de los negocios que de la litigación, para cuyo efecto durante las reuniones periódicas de los miembros del panel con las partes éstos consultan acerca de los potenciales problemas, reclamos o disputas y revisan el estado de desarrollo tanto del proyecto como de los posibles reclamos. Ello permite poder focalizar en forma temprana e identificar los problemas, y prestar el DB su pronta asistencia para resolver los.”) No mesmo sentido, Jerry Brodsky (2014, p. 76, tradução nossa): “Quando as relações entre as partes se dificultam, a comunicação diminui (em quantidade e qualidade) e, quando o nível de comunicação empobrece, aumenta-se exponencialmente os desentendimentos, desacordos, disputar e controvérsias. Todo processo de resolução de controvérsias deve, portanto, reconhecer como fundamental os costumes e diferenças entre os responsáveis pela obra e pelos materiais para o projeto, adequando-se a elas na medida possível e, dessa maneira, construir a confiança entre as partes envolvidas, assim como a confiança do processo de resolução de controvérsias” (Do original: “Cuando las relaciones entre las partes se dificultan, la comunicación disminuye (en cantidad y calidad) y, cuando el nivel de comunicación empobrece, se incrementan exponencialmente los desentendimientos, desacuerdos, disputas y controversias. Todo proceso de resolución de controversias debe, por tanto, reconocer como fundamental, las costumbres y diferencias entre los responsables del trabajo y de los suministros para el proyecto, adecuándose a ellas, en la medida posible y, de esa manera, fomentar la confianza entre las partes involucradas, así como la fiabilidad del proceso de resolución de controversias.”).

¹² Dados disponíveis no sítio eletrônico da Dispute Resolution Board Foundation (2015).

¹³ Regulamento da ICC para Dispute Boards (Arbitration & ADR) (DISPUTE RESOLUTION BOARD FOUNDATION, 2015).

as partes, convertendo-se em cumprimento obrigatório se nenhuma delas se opõe à decisão (CAIRNS; MADALENA, 2006, p. 182).

As recomendações emitidas pelos *dispute review boards*, pois, não vinculam as partes, à diferença das decisões do adjudicador, e podem ser usadas como prova (nos limites permitidos pelas leis processuais aplicáveis) em eventuais procedimentos arbitrais ou perante a justiça do Estado, conforme for o caso.

Em síntese, os *dispute boards*, como os demais meios de solução de conflitos a par da jurisdição estatal comum, se justificam pela autonomia da vontade das partes expressa em cláusula contratual para incluí-los como mecanismo de resolução de litígios que venham a surgir concomitantemente à execução contratual.

Na lição de Alyne De Matteo Vaz Galvão (2012, p. 198):

Resta claro, portanto, que o *Dispute Review Board* ou Comitê de Solução de Controvérsias é um método alternativo de solução de disputas totalmente fundado na liberdade de contratação das partes. Afinal, foi concebido em um país de *common law* e passou a ser aplicado, primeiramente, em países com esse tipo de jurisdição, em que a liberdade contratual das partes tem um alcance bastante acentuado e a manifestação de vontade das mesmas, uma vez expressa em contrato, efetivamente faz lei entre as partes, tendo força extremamente pronunciada.

Tendo surgido nos contornos da *Common Law*, os *dispute boards* não poderiam deixar de privilegiar a liberdade de contratação e a autonomia da vontade das partes para sua eficaz utilização. Passemos, pois, a uma breve análise do surgimento e do desenvolvimento desse mecanismo contratual e quais regras têm sido aplicadas para a sua implantação.

2.1 Histórico e evolução

Conforme mencionado anteriormente, o surgimento e o desenvolvimento dos *dispute boards* estão relacionados com a evolução dos contratos de construção e infraestrutura.

Isso porque, os contratos de construção e infraestrutura geralmente exigem que a execução de seu objeto seja diferida no tempo, isto é, dilatam a implantação do empreendimento em etapas sucessivas. Tal fato, aliado às circunstâncias técnicas que envolvem a execução das obras e serviços – por exemplo, imprevisibilidades geológicas, geotécnicas –, torna mais fácil o surgimento de divergências e controvérsias entre os contratantes, resultando na instauração de disputas que podem impactar na continuação do contrato. Corroborando essa afirmação, o entendimento de Cecilia Quintanilla Madero (2006, p. 174, tradução nossa)¹⁴:

¹⁴ Do original: "En la etapa de construcción, surgen infinidad de controversias sobre temas de carácter técnico, alcance de la obra, administrativo, de calidad, casos fortuitos o fuerza mayor, elementos supervenientes, normas técnicas y de seguridad, ampliación del plazo, cancelación de obras, mejoras en la tecnología. En la etapa de operación surgen problemas relativos a mantenimiento, calidad del servicio, precios, aforo, actualización de tecnología, etcétera. Si todas las controversias mencionadas anteriormente tuviesen que someterse

Na etapa de construção, surge uma infinidade de controvérsias sobre temas de caráter técnico, alcance da obra, administrativo, de qualidade, casos fortuitos ou de força maior, elementos supervenientes, normas técnicas e de segurança, ampliação de prazo, cancelamento de obras, melhoras na tecnologia. Na etapa de operação surgem problemas relativos à manutenção, qualidade dos serviços, preços, capacidade, atualização de tecnologia, etc. se todas as controvérsias mencionadas anteriormente tivessem que submeter-se aos tribunais comuns e processos ordinários, ou à arbitragem, atrasariam tanto a obra que em muitos casos os projetos conduziriam à falência da construtora ou os projetos permaneceriam inacabados. Adicionalmente, as instituições que se dedicam a dar financiamento a esse tipo de projeto ficariam temerosas de financiá-los nesse país, o que gera um atraso para o mesmo.

E esse cenário em conjunto com a conhecida ineficiência da jurisdição estatal para lidar com conflitos técnicos impulsionou e continua a impulsionar o surgimento e o desenvolvimento de meios alternativos de solução de controvérsias, que afastem cada vez mais a necessidade de se socorrer do Judiciário para o fim dos impasses contratuais. Como esclarece Roberto Hernández García, a arbitragem, a despeito de ser anterior mesmo à justiça estatal (LEAL, 2011), encontrou nesse campo da construção civil um espaço muito propício para o seu desenvolvimento, com vantagens diversas para as partes:

No caso das controvérsias no setor da construção, a jurisdição estatal, através de disputas embasadas na potestade originária do Poder Judiciário de um país administrar justiça teve nos últimos anos certas crises como consequência do grande acúmulo de assuntos que os tribunais de um país têm que enfrentar com a consequente falta de celeridade e de oportunidade que um projeto de construção requer. Nesse contexto, os anos 80 viram nascer na maioria das jurisdições um novo impulso crescente pela arbitragem comercial na construção pública e privada. A arbitragem, de forma resumida é um meio alternativo de controvérsias baseado no acordo de duas ou mais partes que celebram um contrato em que um ou mais terceiros integrados em um tribunal privado resolvam as controvérsias que são submetidas à sua consideração, emitindo uma decisão (laudo) com força legal de uma sentença judicial¹⁵ (GARCÍA, 2014, p. 26, tradução nossa).

Assim, pelas peculiaridades dos contratos de construção civil e infraestrutura, é de suma importância que as controvérsias surgidas ao longo da execução contra-

a los tribunales comunes y procesos ordinarios, o bien al arbitraje, demorarían tanto la obra que en muchos casos los proyectos conllevarían a la quiebra de la constructora o a que los proyectos que den inconclusos. Adicionalmente, las instituciones que se dedican a dar financiamiento a este tipo de proyectos, se volverían temerosas para financiarlos en ese país, lo que genera un retraso para al mismo" (MADERO, 2006, p. 174).

¹⁵ Do original: "En el caso de las controversias en el sector de la construcción, la jurisdicción estatal, medio de diferendos basado en la potestad originaria del Poder Judicial de un País de impartir justicia, ha tenido en los últimos años ciertas crisis como consecuencia del gran cúmulo de asuntos que los tribunales de un país tienen que enfrentar con la consecuente falta de celeridad y de oportunidad que un proyecto de construcción requiere. En este contexto, los años 80's vieron nacer en la mayoría de las jurisdicciones un nuevo impulso creciente por el arbitraje comercial en la construcción pública y privada. El arbitraje, en forma resumida es un medio alternativo de controversias basado en el acuerdo de dos o más partes que celebran un contrato de que uno o más terceros integrados en un tribunal privado resuelvan las controversias que se le pongan a su consideración, emitiendo una decisión (laudo) con la fuerza legal de una sentencia judicial" (GARCIA, 2014, p. 26).

tual sejam resolvidas de plano, na vigência do contrato e enquanto a disputa vai se desenvolvendo, evitando-se o recurso a soluções drásticas e prejudiciais a ambas as partes e o Empreendimento como um todo. Soluções essas que, ainda que temporárias, produzem consequências nefastas para o fluxo de caixa do contratado e do Projeto, repercutindo efeitos em cadeia sobre os demais envolvidos na execução do contrato: subfornecedores, investidores, parcerias comerciais e etc.¹⁶.

Na área da construção, os donos das obras consideram fundamental que a execução não pare ou desacelere sem necessidade em uma disputa ou controvérsia comercial ou técnica entre as partes que possa surgir durante o período de execução da obra ou projeto, de maneira que a operação continue sem interrupção ou interferência enquanto as desavenças ou disputas sejam resolvidas. Por outro lado, os contratantes, para poder atender a esta necessidade real e fundamental dos donos de não paralisar ou desacelerar a realização do projeto, requerem, de forma igualmente fundamental, que o processo de resolução de controvérsias sirva para resolver as disputas que surjam durante a execução do projeto com legitimidade, e de forma eficiente e efetiva, sem interromper o trabalho, mas que as resoluções, incluindo aqueles que exijam pagamentos adicionais ou ajustes ao valor contratual, sejam implementadas de imediato como soluções permanentes ou temporárias e sujeitas a processos de resolução posteriores, mantendo assim o fluxo de recursos necessários para a execução do projeto dentro do prazo estabelecido (BRODSKY, 2014, p. 72, tradução nossa).

Porém, se por um lado tinha-se a ineficiência do Poder Judiciário para resolver, a tempo e modo, as controvérsias decorrentes dos contratos de obras de construção civil e infraestrutura, por outro, até a década de 1950, como explica Gilberto José Vaz, a prática que imperava na administração desses contratos era a imparcialidade e o desequilíbrio das decisões emitidas pelo contratante quando diante de reivindicações do contratado que enfrentava alguma anormalidade na execução do Projeto. Não existindo a figura de um terceiro imparcial e alheio aos fatos ocorridos, restava ao contratado submeter seus pleitos ao contratante que poderia avaliar os pedidos segundo a sua conveniência, e não pautado por critérios objetivamente fixados e equilibrados¹⁷.

Essa avaliação parcial das reivindicações apresentadas pelos contratados, muitas vezes, conduzia as partes para discussões eternas na tentativa de buscar uma solução que viabilizasse a continuidade do Empreendimento que poderia se

¹⁶ Do original: "En el área de la construcción, los dueños de los proyectos consideran fundamental que la ejecución no se detenga o desacelere innecesariamente a raíz de una disputa y/o controversia comercial o técnica entre las partes que pudiera surgir durante el periodo de ejecución de la obra o proyecto, de manera que la operación continúe sin interrupción o interferencia mientras que las desavenencias y/o disputas se resuelven. Por otro lado, los contratistas, para poder atender a esta necesidad real y fundamental de los dueños de no detener o desacelerar la consecución del proyecto, requieren, de forma igualmente fundamental, que el proceso de resolución de controversias sirva para resolver las controversias que surgen durante la ejecución del proyecto con legitimidad, y de forma eficiente e efectiva, sin interrumpir el trabajo, pero que las resoluciones, incluyendo aquellas que requieren pagos adicionales o ajustes al monto contractual, sean implementadas de inmediato como resoluciones permanentes o temporales y sujetas a procesos de resolución posteriores, manteniendo así el flujo de recursos necesarios para la ejecución del proyecto dentro del plazo establecido" (BRODSKY, 2014, p. 72).

¹⁷ "Apesar do patente desequilíbrio dessa fórmula, ela vigorou absoluta no cenário internacional como regra de solução não judicial de conflitos dessa natureza até meados do século XX. E vale frisar que, em muitos países, como é o caso do Brasil, tal diagrama de composição é ainda largamente empregado nos contratos de construção e também de concessão" (VAZ, 2006, p. 166).

consubstanciar na assinatura de um termo aditivo, na paralisação das obras e serviços ou, simplesmente, o contratado seguiria a execução contratual esperando por uma resposta do contratante. Todas essas circunstâncias encareciam, em certa medida, a execução do contrato.

Esse encarecimento dava-se porque, em muitas vezes, a não solução da controvérsia num prazo curto terminava conduzindo a um atraso ou mesmo à paralisação das obras, por incapacidade financeira do construtor para continuar a obra sem a solução da controvérsia. A paralisação era ainda seguida de disputas judiciais ou arbitrais longas, custosas e com desfecho incerto. Os danos suportados por ambas as partes começaram a se tornar evidentes. Foi, então, que a opção por contratos com cláusulas mais equilibradas passou a ser mais recorrente, por parte dos proprietários, em benefício dos próprios empreendimentos. Assim sendo, a adoção de cláusulas de *Dispute Board* passou a fazer maior sentido e a encontrar menos resistência (VAZ, 2006, p. 167).

Dessa forma, pode-se afirmar que o surgimento e o desenvolvimento de mecanismos contratuais para solução de litígios, como é o caso dos *dispute boards*, se deu em razão da necessidade dos contratantes de verem a continuidade da execução do Empreendimento mesmo com a existência de controvérsias, o que é inerente aos contratos de construção civil, além de poderem se socorrer de especialistas com conhecimento técnico para alcançarem a melhor solução do conflito¹⁸. Nesse sentido, Alyne De Matteo Vaz Galvão (2012, p. 193):

De fato, na Europa e nos Estados Unidos da América, regiões em que a economia passou por excepcional dinamização, sobretudo a partir da Segunda Guerra Mundial, a pressão da prosperidade e dos negócios realizada a pleno vapor determinou, em paralelo à aplicação do instituto da arbitragem, a procura pelo próprio mercado, de alternativas cada vez mais expeditas para a solução de problemas contratuais. O resultado desses esforços desaguou no desenvolvimento de diversas técnicas que foram sendo apuradas ao longo do tempo, tais como a introdução nos contratos, das figuras do adjudicador (*adjudicator*), do Tribunal Executivo (*Mini Trial*), da mediação, da conciliação e dos comitês ou juntas de solução de controvérsias, mais conhecidos pela sigla de sua nomenclatura inglesa DRBs, vale dizer, os *Dispute Review Boards*.

Outro fator que tem contribuído para a utilização dos *dispute boards* é a exigência, cada vez mais crescente, que os investidores mundiais de projetos de cons-

¹⁸ "Os DBs evoluíram para atender a necessidade da indústria da construção por resoluções de disputas mais rápidas, informais, com custo-benefício e imparciais. O conceito de DB foi originado nos Estados Unidos da América onde têm sido usados por 40 anos como um meio de evitar e resolver disputas nas obras de engenharia civil, em particular aquelas surgidas durante a construção de barragens, dos projetos de gestão de água e dos contratos de construção subterrânea. A primeira vez que foi utilizado foi em Boundary Dam em Washington, em 1960, no qual o Conselho Consultivo Comum técnico foi convidado a tomar decisões acerca de conflitos, etc. a ideia funcionou bem e a sorte estava lançada" (CHAPMAN, 2011, p. 44, tradução nossa). Do original: "DBs evolved to meet the construction industry's need for prompt, informal, cost-effective and impartial dispute resolution. The DB concept originated in the USA where it has now been used for over 40 years as a means of avoiding and resolving disputes in civil engineering works, particularly those arising during the construction of dams, water management projects and contracts for underground construction. The earliest reported use was on Boundary Dam in Washington in the 1960's, where the technical 'Joint Consulting Board' was asked to make decisions regarding conflicts, etc. The idea worked well and the die was cast".

trução e infraestrutura vêm impondo para viabilizar o aporte de recursos financeiros para o fluxo de caixa de grandes empreendimentos: a introdução de cláusulas contratuais que prevejam métodos extrajudiciais para a solução de controvérsias durante a administração do contrato¹⁹.

Isso, além de ser um incentivo a essas novas técnicas, é uma forma de garantir segurança aos agentes financiadores, já que aquelas soluções drásticas e quase sempre indesejáveis (paralisação das obras e serviços, rescisão contratual etc.) também lhes causam prejuízos diretos. Dentre esses agentes financiadores estão organismos internacionais como a American Society of Civil Engineers (Asce), o Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils (Fidic), a Institution of Civil Engineers (ICE), a International Chamber of Commerce (ICC), a DRBF e o Banco Mundial. Este último, como bem pontua Alyne De Matteo Vaz Galvão (2012, p. 195), correlaciona as cláusulas contratuais de resolução de litígios ao valor do contrato:

De acordo com o que prevê o seu atual regulamento para contratação de obras, *Procurement of Works*, em contratos de valor até US\$ 10 milhões é necessário que as partes se comprometam a indicar um adjudicador quando do surgimento de controvérsias contratuais. Mas, em contratos cujos valores superem a marca dos US\$ 10 milhões é indispensável que se inclua no instrumento contratual a previsão de *Dispute Boards*, que poderão ser constituídos por um ou três membros.

A primeira vez em que os *dispute boards* foram utilizados foi em 1975, nos Estados Unidos, durante a execução das obras e serviços para a construção do Eisenhower Tunnel, no estado do Colorado. Em 1980, foram utilizados no projeto financiado pelo Banco Mundial para construção da hidrelétrica El Cahon, Honduras²⁰.

A partir daí, esse método foi sendo incorporado cada vez mais aos contratos de construção de grandes projetos: Aeroporto de Hong Kong; Hidrelétrica de Ertan, na China; Canal da Mancha, Reino Unido; autopista de Mount Baker ridge em Washington, Estados Unidos, Túnel Chambers Creek, Washington, Estados Unidos. Também foi empregado o mecanismo no contrato de construção da Central Hidrelétrica Coca Codo-Sinclair, no Equador; na construção da autopista Tegucigalpa-San Pedro, em Honduras; nos contratos da Central Hidrelétrica Changuinola e do Projeto Hidrelétrico Dos Mares, no Panamá; na construção da planta de tratamento de águas Projeto Huachipa, no Peru; no Projeto Hidroelétrico Chacayes, no Chile (VALDÉS, 2012).

Atualmente, a utilização dos *dispute boards* está internacionalmente distribuída e esse mecanismo tem sido adotado, além da América Latina, por países como

¹⁹ "Na realidade, os *dispute boards*, que foram adotados na prática internacional pelo Banco Mundial e por outras organizações financeiras internacionais, visam garantir o bom funcionamento do contrato, evitando o recurso, seja à arbitragem, seja ao Poder Judiciário, com duas finalidades. A primeira é a manutenção de um clima harmônico e construtivo entre as partes para permitir a execução completa do contrato nos prazos e com os custos previstos. A segunda é evitar a demora das decisões judiciais ou arbitrais, preliminares ou cautelares, que não dão segurança jurídica às partes" (WALD, 2005, p. 19).

²⁰ "Nesse projeto, todos os conflitos surgidos ao longo da construção são equacionados amigavelmente, de sorte que, ao término do projeto, nenhuma pendência ou reivindicação ("claim" em idioma inglês) ficou sem solução, o que foi decisivo para que o Banco Mundial incluisse os DBs em projetos por ele financiados" (SOUSA, 2015, p. 28).

França, Dinamarca, Austrália, Uganda, Bangladesh, Nova Zelândia, Paquistão, Índia, Grécia, Itália, Turquia, África do Sul, dentre outros²¹.

No Brasil, os *dispute boards* (DB) foram introduzidos nos contratos para a expansão do metrô de São Paulo, em 2003, cujo financiamento foi feito pelo Banco Mundial e, mais tarde, na Parceria Público-Privada para construção do Complexo Criminal Ribeirão das Neves, em Belo Horizonte, Minas Gerais. Da mesma forma, diversos contratos firmados para a construção ou reforma de estádios para a Copa do Mundo de 2014 inseriram esse mecanismo em seus termos. De 2010 em diante os DB foram utilizados na Parceria Público-Privada da Rodovia MG-050, na Parceria Público-Privada da Arena Fonte Nova, em Salvador, Bahia, na Parceria Público-Privada da Areia das Dunas, em Natal, Rio Grande do Norte, no Aeroporto de São Gonçalo do Amarante, em Pernambuco, e nos contratos para construção do trecho Norte do Rodoanel de São Paulo (SOUSA, 2015).

As vantagens e o sucesso atribuídos aos *dispute boards* são inegáveis, e os benefícios que a utilização dessa técnica proporciona aos contratantes e aos envolvidos na implantação do empreendimento podem ser resumidos na concreta possibilidade de se dar continuidade à execução do contrato harmonizando interesses aparentemente contrários. De fato, o que as partes contratantes desejam é resolver suas disputas sem grandes ônus financeiros e de forma justa, equilibrada, isto é, com a segurança de uma terceira figura que possa analisar o conflito sem parcialidade. Tudo isso, é claro, sem prolongar a discussão e levá-la às vias judiciais e arbitrais, que demandam gastos e tempo (SOUSA, 2015).

3 Regras aplicáveis aos *dispute boards*

Conforme dito anteriormente, o primeiro passo para a utilização dos *dispute boards* é a introdução de cláusula contratual que preveja a atuação de um número (ímpar) de membros que, compondo esse comitê, irão acompanhar a execução e o desenvolvimento do projeto desde o seu início, emitindo decisões ou recomendações, a depender da disposição contratual. Assim, é a autonomia da vontade das partes

²¹ "DBs são atualmente conhecidos por estarem em operação em diversos países (por exemplo Estados Unidos, Reino Unido, Irlanda, França, Suécia, Dinamarca, Lituânia, Bulgária, Romênia, República Tcheca, Islândia, Grécia, Chipre, Itália, Suíça, Turquia, África do Sul, Lesoto, Sudão, Uganda, Tanzânia, Moçambique, Suazilândia, Etiópia, Egito, Hong Kong, China, Vietnã, Índia, Paquistão, Bangladesh, Maldivas, Bahamas, Santa Lúcia, Nova Zelândia e Austrália). Eles são ideais para grandes projetos, projetos que são internacional (ou seja, partes contratantes de diferentes países) e projetos multicontratuais tais como transporte de massa e rodovias de alta velocidade, grandes centrais elétricas e similares. Um desenvolvimento recente tem sido o estabelecimento de DBs para grandes projetos de concessões duradouras nas últimas décadas (por exemplo, o Channel Tunnel Rail Link, hospitais no Reino Unido, escolas e usinas privadas) e para evitar ou resolver disputas que surjam entre as empreiteiras e suas seguradoras" (CHAPMAN, 2011, p. 46, tradução nossa). Do original: "DBs are currently known to be in operation in numerous countries (for example US, UK, Ireland, France, Sweden, Denmark, Lithuania, Bulgaria, Romania, Czech Republic, Iceland, Greece, Cyprus, Italy, Switzerland, Turkey, South Africa, Lesotho, the Sudan, Uganda, Tanzania, Mozambique, Swaziland, Ethiopia, Egypt, Hong Kong, China, Vietnam, India, Pakistan, Bangladesh, the Maldives, the Bahamas, St Lucia, New Zealand, and Australia). They are ideally suited to the larger projects, projects which are 'international' (i.e., contracting parties from differing domiciles) and multi-contract projects such as mass transit and high speed railways, large power stations and the like. A recent development is the establishment of DBs for major concession projects lasting over several decades (e.g., Channel Tunnel Rail Link, UK hospitals, schools and private power plants) and to avoid and/or decide disputes arising between major contractors and its insurers".

que enseja a incorporação desse mecanismo ao contrato. Segundo Marcia Ribeiro e Caroline Sampaio Almeida (2015, p. 7):

O *Dispute Board* é nomeado ou como consequência de uma previsão contratual ou por meio de acordo entre as partes num estágio já avançado do projeto. Será mais eficaz, todavia, se a nomeação ocorrer desde o princípio de um determinado projeto, a fim de permitir aos seus membros tornarem-se mais íntimos dos documentos contratuais, tais como condições do contrato, especificações e programas. Os poderes do *Dispute Board* e o papel a ser desempenhado por este num determinado projeto são delimitados pelas partes por ocasião de sua nomeação, a exemplo da abrangência da atuação, contemplando ou não os subcontratados. Dessa delimitação é possível extrair duas espécies de *Dispute Board*: resolução e adjudicação.

Não obstante, Antonio Luis Pereira de Sousa (2015) noticia a possibilidade de existirem *dispute boards ad hoc*, isto é, comitês que não são formados no início da execução do contrato, mas quando surge a divergência ou conflito entre os contratantes. Essa opção, porém, tem a desvantagem de os membros do *dispute board* não estarem envolvidos com as circunstâncias e com os fatos que permeiam a execução do contrato, podendo não ser tão eficaz quanto um *dispute board* que acompanha o projeto desde o seu início.

As classes, ou modalidades, de *dispute board* também foram abordadas acima e sua distinção se dá em razão da natureza vinculativa (obrigatória) ou não das decisões emitidas pelo comitê (ETCHARREN, 2006).

À semelhança do que ocorre na arbitragem, a formação e o desenvolvimento dos trabalhos do *dispute board* seguirá as regras contratualmente estabelecidas e, no caso de ser nomeada uma instituição para auxiliar e administrar aspectos burocráticos da atuação dos membros do comitê, se esta contiver regras para esse tipo de procedimento tais regras é que serão observadas pelas partes, salvo expressa ressalva dos contratantes²². É o imperativo da autonomia da vontade das partes para ditarem as regras que lhes sejam mais atrativas (ETCHARREN, 2006)²³.

A nomeação dos membros (no caso de um *dispute board* composto por três membros, que é o mais usual) que irão formar o comitê ocorre com cada parte contratante indicando uma pessoa de sua confiança. Os dois indicados, então, nomeiam um

²² Apesar das semelhanças procedimentais, os dois institutos, arbitragem e *dispute board*, não se confundem e apresentam distinções essenciais. Como bem sintetizam Cairns e Madalena (2006, p. 187, tradução nossa): "Os DB não se configuram como um tribunal arbitral, vez que suas determinações não serão reconhecidas e executadas da mesma maneira que uma sentença arbitral, já que estas só obrigam contratualmente as partes (artigo 1 do Regulamento). Por conseguinte, se uma parte descumprir uma decisão de um DAB (ou CDB), sendo esta vinculante para as partes, a outra parte poderia submeter tal descumprimento a uma arbitragem (ou à jurisdição ordinária se não existisse cláusula compromissória entre as partes)". Do original: "Los DBs no se configuran como un tribunal arbitral, por lo que sus determinaciones no serán reconocidas y ejecutadas de la misma manera que una sentencia arbitral, ya que éstas solo obligan contractualmente a las partes (Artículo 1 del Reglamento). Por consiguiente, si una parte incumple una decisión de un DAB (o CDB) o una recomendación de un DRB (o CDB), una vez sea ésta vinculante para las partes, la otra parte podría someter dicho incumplimiento a un arbitraje (o la jurisdicción ordinaria si no existiese convenio arbitral entre las partes)".

²³ No mesmo sentido: "Uma outra facilidade do *dispute board* é que, por estar inserido precipuamente no âmbito da autonomia da vontade, o seu procedimento pode ser totalmente modulado de acordo com as necessidades das partes de modo a atender cada contrato de acordo com as especificidades que a respectiva atividade exige" (CARVALHO; LINO, 2014, p. 186).

terceiro membro (ETCHARREN, 2006). Apesar de ser mais comum um comitê de três membros, Peter Chapman menciona que o projeto do Channel Tunnel contou com a presença de um *dispute board* de cinco membros, e na concessão do Channel Tunnel Rail Link, no Reino Unido, foram constituídos dois comitês: um composto por engenheiros incumbidos dos assuntos técnicos relacionados essencialmente à construção e outro para acompanhar os assuntos financeiros do contrato (CHAPMAN, 2011).

Caso o *dispute board*, segundo a vontade das partes, seja composto por apenas um membro, este deverá ser escolhido por ambos os contratantes. Havendo divergência na indicação, a instituição incumbida da administração do procedimento deverá nomeá-lo, conforme as regras de seu regulamento (MARCONDES, 2014).

A indicação de um membro para compor o comitê pode ser recusada pela parte contrária, segundo as regras da Câmara de Comércio Internacional de Paris, por razões de dependência, parcialidade ou outro motivo que evidencie a possibilidade de a atuação daquele membro estar ligada a algum tipo de relacionamento que ele tenha com a parte que o indicou. Aqui, a boa-fé objetiva de todos os envolvidos deve pautar as suas condutas (SOUSA, 2015). Por isso, espera-se que os membros do comitê cumpram com as obrigações – decorrentes do dever geral de agir com boa fé – de independência, confidencialidade e imparcialidade²⁴. Da mesma forma, os contratantes possuem a obrigação de cooperar com o comitê, informando-o de todos os fatos ocorridos no desenvolvimento do contrato (ETCHARREN, 2006).

Após a formação do *dispute board*, e de posse do conjunto de informações e documentos contratuais que lhe conferem um panorama a respeito do objeto com que irão trabalhar, os membros começam a se reunir periodicamente para acompanhar a execução das obras e serviços contratados, podendo essas reuniões ocorrer também no próprio canteiro, a critério das partes e do próprio comitê²⁵. Conforme explicam Andre Carvalho e Marcos dos Santos Lino:

Esses profissionais, sempre atuando em cooperação, reúnem-se periodicamente e tomam contato com todos os assuntos atinentes à atividade (obra, no caso dos contratos de construção), conforme apresentados pelas partes interessadas. Desse modo, meros descontentamentos ou mal-entendidos podem ser resolvidos antes de se converterem em um verdadeiro litígio. [...] A partir daí, deverão ser agendadas reuniões periódicas nas quais o *dispute board* deverá se reunir para acompanhar a atividade, de preferência no local em que ela acontece. É claro que em determinadas circunstâncias, especialmente no âmbito das concessões de serviços públicos, o local da ativi-

²⁴ “Com o escopo de assegurar o correto funcionamento do *dispute board*, os seus membros devem ser absolutamente independentes, de modo que possam atuar com neutralidade, imparcialidade e objetividade no trato das questões submetidas à sua apreciação. Por essa razão, não são admitidos membros que tenham conflito de interesses com qualquer das partes. Do mesmo modo, os membros do *dispute board* também não podem ter relação econômico-financeira com qualquer das partes, de modo que a sua independência seja preservada” (CARVALHO; LINO, 2014, p. 187).

²⁵ “O intuito é a aproximação dos membros do DB com as partes envolvidas, a prática do trabalho conjunto e o engajamento nos assuntos da obra, que ajudam a manter a confiança e a segurança de todos. A presença do DB também ajuda a estabelecer um alto nível de troca de informações e de civilidade no relacionamento entre as partes, criando um ambiente positivo que favorece a solução de conflitos quando estes se apresentarem” (MARCONDES, 2014, p. 137).

dade é composto por diversas áreas – ou até mesmo por diversos estados, como em concessões rodoviárias federais, por exemplo. Nessa situação, as partes devem definir um local para realização das reuniões, sem prejuízo de os membros do *dispute board* se deslocarem até o efetivo local onde surgiu a contenda para fins de verificação (CARVALHO; LINO, 2014, p. 184).

Surgida uma controvérsia ou uma reivindicação de qualquer das partes, a atuação do comitê pode ser provocada pela apresentação, pelos contratantes, de seu posicionamento e suas razões, o que pode, também, ser realizado mediante a convocação de uma audiência em que os membros do *dispute board* irão ouvir a narrativa da situação pela óptica de cada parte. Segundo Rodrigo Zamora Etcharren (2006), a apresentação deve incluir uma descrição clara da disputa, a indicação das pretensões que as partes desejam ver atendidas, as razões pelas quais o comitê deve emitir uma decisão com natureza vinculativa, se for o caso, dentre outros aspectos que as partes, ou o próprio *dispute board*, julguem relevantes para a análise detida da controvérsia.

Após, o *dispute board* se reúne sem a presença dos contratantes para deliberar sobre as divergências apresentadas e, ao final, emite um relatório contendo uma recomendação ou uma decisão considerando os aspectos legais, contratuais e técnicos que envolvem a discussão (SOUSA, 2015).

As decisões, ou recomendações, emitidas pelo *dispute board* são tomadas por maioria de votos, caso seja um comitê composto por três ou mais membros. Em todo caso, o chamado presidente do comitê – nomeado pelos membros indicados por cada contratante – é quem emite a decisão, ou recomendação, final, havendo divergência entre os demais membros (CHAPMAN, 2011).

Sobre os custos e despesas com a formação e o desenvolvimento dos *dispute board*, esses são comumente compartilhados entre os contratantes de forma igualitária, sempre existindo a opção de o contrato dispor de forma diferente. Estima-se que os custos totais com a utilização dos *dispute board* podem corresponder a um percentual entre 0,05% e 0,3% do valor total do contrato (VELAZCO; TURZI, 2014).

Após a emissão da decisão ou recomendação pelo comitê, cabe aos contratantes analisar a conformidade de seu conteúdo com os seus próprios interesses, isto é, os contratantes têm a possibilidade de aceitar ou não aquela decisão ou recomendação e levar a controvérsia para as instâncias judiciais ou arbitrais. Isso, porém, é matéria de disposição contratual que, seguindo o princípio da autonomia da vontade, pode ser diversamente estabelecido segundo a conveniência das partes. Nesse sentido, Arnoldo Wald (2005, p. 18):

Em geral, os contratos têm a previsão de arbitragem no caso de uma das partes não se conformar com a decisão do *board*. Mas é possível convencionar que todas as suas decisões serão executórias, desde logo, e que somente após a conclusão da obra poderá haver uma única arbitragem para o acerto de contas final, fixando o valor de eventuais créditos e débitos dos contratantes, uns em relação aos outros. [...] A função

do *board* foi se situando entre a perícia propriamente dita e a decisão arbitral, sendo mais do que a primeira e menos do que a segunda. Tanto é assim que, das decisões tomadas pelo *DB*, as partes podem prever o cabimento seja da arbitragem seja do recurso ao Poder Judiciário para anular ou, conforme o que tiver sido convenicionado, reformar o que foi decidido.

Conforme dito, pelo imperativo da autonomia da vontade, as partes podem estipular o procedimento à sua conveniência, atendendo aos interesses e às peculiaridades do projeto em execução. Não obstante, existem instituições e organismos internacionais que, incentivando a introdução desse mecanismo em contratos de grandes empreendimentos, editaram modelos de cláusulas e mesmo regulamentos completos para guiar os contratantes que se vejam atraídos pelas vantagens dos *dispute boards*. Esse é o caso, por exemplo, do Banco Mundial, financiador de inúmeros projetos internacionais e um dos principais propagadores da utilização dos *dispute boards*²⁶. Alyne De Matteo Vaz Galvão (2012, p. 195) sintetiza o procedimento adotado pelo Banco Mundial:

A cláusula modelo do Banco Mundial para grandes contratos prevê, basicamente, três passos procedimentais escalonados para a tentativa de se dirimir uma disputa contratual. Primeiramente, deve-se tentar atingir uma solução com a intervenção e o auxílio da figura do *Engineer*, fiscal da obra. Entretanto, se essa tentativa malograr e as partes continuarem em discordância, deve-se submeter a questão a um *Dispute Board* de um ou três membros, que deve ser apontado ainda no início do contrato. Provocado, o *Board* deverá emitir a sua decisão em 84 dias contados do recebimento da notícia de controvérsia dada pelas partes, devidamente suportada pelos documentos pertinentes à questão posta em análise. Neste sentido, a decisão do *Dispute Board* previsto pelo Banco Mundial vincula as partes, que devem cumpri-la imediatamente após a sua emissão. Contudo, se alguma das partes estiver insatisfeita com a decisão do *Board*, poderá, em 28 dias do recebimento da decisão, enviar à outra parte notificação de intenção de iniciar processo arbitral. Caso não haja notificação nos 28 dias subsequentes ao recebimento da decisão, esta se torna final, não podendo mais ser revisada nem mesmo em procedimento arbitral.

A respeito da natureza das manifestações do comitê – e que determinam qual modalidade de *dispute board* será adotada, se o *dispute review board*, ou o *dispute adjudication board* ou, ainda, se o *combined dispute board* –, Chapman (2011) traça os prós e os contras para os contratantes que escolhem entre decisões vinculativas ou meramente recomendações. Segundo esse autor, as principais vantagens dos

²⁶ "A primeira experiência do Banco Mundial com *dispute board* se deu em 1980, no projeto denominado El Cajon, localizado em Honduras. Tratava-se da mais alta barragem de usina hidrelétrica da América Latina. Na ocasião, todos os conflitos surgidos ao longo da obra foram resolvidos amigavelmente no âmbito do *DB*, de modo que, quando a hidrelétrica entrou em operação, nenhuma pendência restou para ser discutida em outros foros (arbitral ou judicial). O sucesso do modelo levou o Banco Mundial, num primeiro momento, a 'sugerir fortemente' a adoção de *DBs* nos projetos ou financiou a partir de então. Na edição de 1991 do *The World Bank's Sample Bidding Documents for Procurement Works*, os financiadores de obras foram explicitamente encorajados a considerar a adoção de *DBs* nos contratos de construção suportados por empréstimos por eles concedidos" (MARCONDES, 2014, p. 130).

dispute review boards, que emitem recomendações, seriam as audiências mais curtas e simples, a possibilidade de os contratantes alcançarem uma solução por si mesmos utilizando-se das diretrizes da recomendação e, nesse sentido, a maior aceitação das partes, já que essas se veem menos tentadas a recorrer da manifestação do comitê e levá-la à apreciação de um juiz ou árbitro. A desvantagem dessa modalidade seria o livre acesso da parte vencida às vias judiciais e arbitrais, negando-se a acatar a recomendação do *board* quando não alcançada uma solução negociada com a parte contrária. (CHAPMAN, 2011).

Para os *dispute adjudication boards*, o mesmo autor aponta a vantagem de ser uma decisão facilmente executável pela jurisdição de um Estado, já que considerada vinculativa pelas partes em disposição contratual. A desvantagem seria a maior complexidade da controvérsia submetida à apreciação do comitê, visto que as partes estariam com dificuldades de chegar a uma composição, a demanda de tempo (e, conseqüentemente, de gastos) para o desenvolvimento dos trabalhos do comitê e o fato de que a decisão é tomada fora do âmbito de negociação entre as partes, ou seja, é uma obrigação imposta por um terceiro (ainda que assim tenham anuído as partes em contrato) (CHAPMAN, 2011).

Independentemente, porém, da modalidade de *dispute board* escolhida, esse mecanismo contratual continua sendo bastante aconselhável para os contratos de construção civil e infraestrutura, sobretudo aqueles cujo objeto consiste em empreendimentos que envolvem grandes financiamentos e um complexo planejamento de execução, com interface entre diversos agentes. Tal fato se deve, especialmente, pelas características de celeridade, economicidade, especificidade e simultaneidade – acompanhamento das obras e serviços em tempo real – que os *dispute boards* conferem às questões, divergências e conflitos que lhes são submetidos pelos contratantes (VELAZCO; TURZI, 2014).

Em breve síntese, o procedimento de um *dispute board* – embora varie de acordo com as cláusulas contratuais e ou com o regulamento de alguma instituição – possui, geralmente, as seguintes etapas (BRODSKY, 2014):

- os membros do *dispute board* são escolhidos segundo a confiança dos contratantes;
- cada parte indica uma pessoa e as duas indicadas nomeiam um terceiro;
- composto o comitê, seus membros acompanharão a execução do contrato através da realização de reuniões periódicas e vistorias nos locais das obras;
- surgida uma divergência ou controvérsia, as partes submetem-na à apreciação do comitê;
- o comitê analisa as pretensões e razões dos contratantes e emite manifestações sobre a disputa;
- a manifestação, que pode ser em caráter vinculativo ou não, é implementada pelas partes ou estas, insatisfeitas, dão início a um procedimento arbitral ou judicial.

Tendo sido apresentado o funcionamento de um *dispute board*, suas vantagens de desvantagens bem como as modalidades desse mecanismo contratual, cabe agora analisar sua aplicação nos contratos privados e públicos celebrados no âmbito do direito brasileiro.

4 Os *dispute boards* no direito brasileiro

Como exposto anteriormente, a prática da administração contratual dos ajustes firmados para a implantação de empreendimentos e projetos de construção civil e infraestrutura costumava adotar formas imparciais de solução de divergências entre os contratantes, a mais usual delas sendo a apresentação, pelo contratado, de reivindicações que o contratante analisava e julgava pertinentes ou não segundo o seu critério subjetivo e as circunstâncias da execução contratual. Não havia um equilíbrio nessa análise que permitisse ao contratado reaver a equação do ajuste (se legitimamente, através de fatos e provas, fosse titular desse direito). Sobre o assunto, oportuna a doutrina de Gilberto José Vaz (2006, p. 171) acerca da prática da engenharia econômica e da administração contratual:

Essas práticas tradicionais ainda representam influência nociva sobre os contratos de obra e concessões, uma vez que o fluxo de caixa do contratado pode vir a ser fortemente impactado pela demora na solução de uma disputa, dificultando a recuperação de sobre custos em prazos razoáveis e instaurando, desde o início do contrato, um panorama de insegurança. A consequência dessa constante oneração do contratado, pela previsibilidade do desbalanceamento das metas e expectativas contratuais, é um aumento no preço das propostas, alimentado pelo quadro de risco. Ao estabelecer uma maior segurança nas contratações, com uma alocação dos riscos contratuais mais equilibrada, a implantação dos *Dispute Boards* pode, então, estimular maiores investimentos em infraestrutura e custos mais competitivos.

Nesse sentido, também André Castro Carvalho e Marcos dos Santos Lino (2014, p. 180) confirmam essa prática, sobretudo no âmbito dos contratos administrativos para as obras do Poder Público brasileiro:

Supondo que um concessionário tivesse uma controvérsia relacionada ao equilíbrio econômico-financeiro do contrato, a “balança econômico-jurídica” resguardada constitucionalmente pelo artigo 37, XXI, o pleito seria então dirigido ao poder concedente, o qual pode concordar, ou não, com os cálculos e justificativas apresentados. É comum, entretanto, que não haja um consenso nessas discussões e o poder público posicione-se contrariamente ao pleito apresentado, o que coloca o particular em um dilema.

Foi nesse contexto que a arbitragem ganhou e continua ganhando espaço não apenas nos contratos de engenharia, mas também nos contratos empresariais e nas

relações comerciais internacionais²⁷. A sua eficiência e os benefícios de sua aplicação são tão reconhecidos que nos contratos públicos de concessão²⁸ e nas parcerias público-privadas²⁹ a lei tratou de permitir expressamente a sua utilização (WALD, 2005).

Não obstante o inegável prestígio que a arbitragem alcançou nos últimos anos no Brasil, a sua aplicação ainda é tímida se comparada com países que já possuem certa tradição. Isso se deve, em grande medida, à cultura litigiosa ensinada nas faculdades de direito e introduzidas pelos alunos já nos primeiros semestres de curso (FRANCO, 2007).

Tal circunstância característica do mundo jurídico brasileiro impede também que outras opções de solução de controvérsias sejam desenvolvidas para atender aos interessantes dos contratantes, como é o caso dos *dispute boards*. Não se pode esconder que esse mecanismo veio ganhando espaço nos últimos anos, sobretudo nos contratos administrativos para obras públicas, que serão abordados a seguir. Porém, sua difusão é pequena e o sistema jurídico brasileiro ainda não se adaptou completamente a esse tipo de mecanismo de solução de disputas (VAZ, 2013).

E, sendo os *dispute boards* um mecanismo contratual, nada mais pertinente do que examiná-los sob a óptica dos contatos privados e dos contratos públicos firmados no âmbito do sistema jurídico brasileiro.

4.1 Contratos privados

Os contratos privados celebrados sob a sistemática do ordenamento jurídico brasileiro possuem como princípio fundamental a liberdade de contratação – ou a autonomia da vontade –, cuja normatização encontra-se no artigo 425 do Código Civil Brasileiro. Sobre esse princípio fundamental do direito contratual, ensina Carlos Roberto Gonçalves (2012, p. 41):

O princípio da autonomia da vontade se alicerça exatamente na ampla liberdade contratual, no poder dos contratantes de disciplinar os seus interesses mediante acordo de vontades, suscitando efeitos tutelados pela ordem jurídica. Têm as partes a faculdade de celebrar ou não contratos, sem qualquer interferência do Estado. Podem celebrar contratos nominados ou fazer combinações, dando origem a contratos inominados.

É esse princípio que permite às partes contratantes adotar cláusulas contratuais e modelos de contratos que mais atendam aos interesses de seus negócios (respeitando-se, sempre, a função social do contrato e o princípio da boa fé objetiva). É com fundamento nessa autonomia que cláusulas compromissórias são inseridas

²⁷ "A crescente participação do Brasil no comércio internacional; o intercâmbio cultural em nível mundial, incentivado e possibilitado nos congressos e seminários internacionais sobre a arbitragem; as publicações de artigos estrangeiros nas revistas especializadas; o estabelecimento, nas capitais, das mais renomadas instituições internacionais de arbitragem vão introduzindo, entre nós, a nova cultura com outro enfoque do conflito e outras formas de solucioná-lo, além da arbitragem (que com ela convivem ou se mesclam), as quais constituem a mais significativa expressão dessa nova cultura" (FRANCO, 2007, p. 113).

²⁸ Lei n. 8.987/1995 – Lei Federal de Concessões de Serviços Públicos, art. 23-A (BRASIL, 1995).

²⁹ Lei n. 11.079/2004 – Lei Federal de Parcerias Público-Privadas, art. 11, III (BRASIL, 2004).

nos contratos para a eventual instauração de procedimento arbitral, devendo as partes respeitar a vontade que manifestaram quando da celebração do ajuste – *pacta sunt servanda*³⁰.

Idealizado e surgido no sistema jurídico da *Common Law*, os *dispute boards* seguem a lei contratual que os originou, isto é, são regulados do início ao fim do procedimento pela vontade das partes manifestada na elaboração das cláusulas contratuais. Por essa razão, as partes podem definir, a seu critério, as regras procedimentais que irão reger esse mecanismo, sempre, porém, respeitados os princípios da ordem jurídica contratual brasileira: a boa-fé objetiva, a função social do contrato, a liberdade de contratar, a força obrigatória dos contratos, a revisão dos contratos em situações excepcionais, dentre outros³¹.

Com isso, a aplicabilidade dos *dispute boards* ao sistema jurídico brasileiro, construído sobre as bases romano-germânicas do *Civil Law*, não se apresenta muito diferente da aplicabilidade da arbitragem aos contratos privados, já que ambos se originam da autonomia da vontade de partes contratantes capazes que decidem, em deliberação mútua, incluir cláusula contratual que as vincule a seguir determinado procedimento antes de valerem-se da jurisdição estatal para solucionar eventual conflito³².

Assim, tenham as partes optado por decisões vinculativas ou por recomendações emitidas pelo *dispute board*, ambas as manifestações deverão ser respeitadas por elas, em estrita observância aos termos contratuais. Sobrevindo arbitragem ou o ajuizamento de uma ação perante o Poder Judiciário, a decisão vinculativa poderá ser usada como título executivo extrajudicial, se contiver os requisitos para a regular execução de um contrato, e a recomendação poderá ser usada como prova por qualquer das partes (WALD, 2005, p. 18).

Apesar da maior facilidade de adequação dos *dispute boards* aos contratos privados de construção civil e infraestrutura, não se tem notícia da utilização desse mecanismo contratual em empreendimentos do setor privado no Brasil. Em verdade, os comitês têm sido usados no Brasil em obras do Poder Público, sobretudo em contratos de concessão e de parceria público-privadas. Como será analisado a seguir, os benefícios dos *dispute boards* para a Administração Pública são reais e têm sido

³⁰ “Primeiramente, relativamente aos contratos privados, vige o princípio da autonomia da vontade das partes, segundo o qual ao particular é permitido fazer tudo aquilo que a lei não proíbe. Essa autonomia da vontade poderia ser tão ampla quanto aquela usufruída no regime de *common law*, não fosse pela profusão de leis editadas em nosso País, que torna difícil existir matéria que ainda não tenha sido objeto de regulamentação legal. Contudo, em geral vigora para os contratos privados ao menos uma liberdade formal mais ampla, não havendo, na maior parte das hipóteses de contratação, procedimentos ou formalidade específicas a serem cumpridas. E, uma vez exercida a autonomia da vontade, dentro dos estreitos limites deixados ao alvedrio das partes pela lei, estas estarão irremediavelmente atadas ao que contrataram, em obediência ao princípio do *pacta sunt servanda*” (GALVÃO, 2012, p. 199).

³¹ “A própria raiz consensual do método, sua deliberada tentativa de se manter afastado da processualização e do formalismo que atingira de certo modo métodos como a arbitragem, fazem com que a multiplicidade de formatos seja uma decorrência da própria autonomia das partes. Assim, as partes constroem em conjunto o tipo de junta que melhor atenderá às necessidades do negócio que estabelecem” (VAZ, 2013, p. 140).

³² No caso da arbitragem, as partes afastam a jurisdição estatal para prosseguir apenas com a atuação dos árbitros que, ao final, irão preferir decisão com natureza de sentença judicial. Apenas no caso dos *dispute boards* – e de outras formas alternativas de solução de conflitos – é que as partes optam por se socorrer da jurisdição estatal após o atendimento àquele mecanismo contratual e se necessário, de acordo com a vontade que expressaram em contrato (CARMONA, 2009, p. 64).

cada vez mais reconhecidos, contudo, as características dos contratos administrativos, face aos contratos privados, podem suscitar algumas dúvidas quanto à plena aplicabilidade desse mecanismo contratual para solução de controvérsias.

4.2 Contratos públicos

Regulado por normas de direito público, o contrato administrativo fundamenta-se nos princípios da supremacia e indisponibilidade do interesse público, porquanto sua existência sempre vai estar ligada ao desenvolvimento de um empreendimento que alcance toda a coletividade. A contratação administrativa, assim, foi definida por Hely Lopes Meirelles (2015, p. 414) como “o ajuste que a Administração Pública, agindo nessa qualidade, firma com particular ou outra entidade administrativa para a consecução de objetivos de interesse público, nas condições estabelecidas pela própria Administração”.

Nesse sentido, a peculiaridade do contrato administrativo encontra-se nos reflexos da supremacia dos poderes da Administração Pública contemplados nas cláusulas do ajuste e que conferem ao contratante prerrogativas não existentes nos acordos celebrados entre particulares. Dessa forma, é lícito ao Estado ditar todo o conteúdo da relação, assim como modificar, em nome do interesse público, as condições a princípio pactuadas (NETO, 2008)³³.

As consequências da supremacia do interesse público podem ser verificadas nas chamadas cláusulas exorbitantes, que ultrapassam os limites definidos pelo direito comum que estabelece a igualdade de prerrogativas aos contratantes particulares entre si. No entanto, a despeito desta característica do contrato administrativo, não é permitido à Administração Pública, em nenhuma hipótese, exercer suas faculdades em prejuízo do contratante particular (MELLO, 2007).

Assim é que os contratos administrativos submetem-se aos basilares princípios constitucionais da legalidade, impessoalidade, moralidade, publicidade e eficiência que regem toda atividade da Administração Pública. Da mesma forma, submetem-se aos princípios da boa-fé, da razoabilidade, da proporcionalidade, entre outros (CARVALHO FILHO, 2014).

Segundo José dos Santos Carvalho Filho (2014, p. 133), “o princípio da legalidade é certamente a diretriz básica da conduta dos agentes da Administração. Significa que toda e qualquer atividade administrativa deve ser autorizada por lei. Não o sendo, a atividade é ilícita”. É a máxima conhecida como ao Poder Público é permitido somente o que está expresso em lei, diversamente do aplicável aos particulares, a quem é permitido fazer tudo o quanto a lei não disponha contrariamente (VAZ, 2013).

³³ No mesmo sentido, o administrativista Hely Lopes Meirelles (2015, p. 415): “Mas o que tipifica o contrato administrativo e o distingue do contrato privado é a participação da Administração na relação jurídica bilateral com supremacia de poder para fixar as condições iniciais do ajuste. Outras características podem ocorrer no contrato, reforçando a natureza administrativa, como a exigência de licitação prévia; o que qualifica como contrato público, entretanto, é a presença da Administração com privilégio administrativo na relação contratual”.

E é com fundamento nessa diretriz básica do princípio da legalidade que a aplicação dos *dispute boards* nos contratos administrativos se apresenta diversa à sistemática adotada para os contratos privados. Isso porque, enquanto a inclusão de cláusulas que elejam mecanismos extrajudiciais de solução de conflitos, para os contratos privados, decorrem única e exclusivamente da autonomia da vontade das partes, para os contratos públicos é imprescindível expressa disposição legal permitindo à Administração Pública adotar essa conduta. A razão disso é a supremacia do interesse público e sua indisponibilidade, já que a Administração não age enquanto tal para satisfazer interesses próprios ou de seus agentes individualizados, mas exerce funções e detém poderes em nome e em prol da coletividade (CARVALHO FILHO, 2014).

Nesse sentido, a legislação brasileira para contratos administrativos se apresenta bastante favorável à utilização de mecanismos extrajudiciais de solução de controvérsias, assim genericamente denominados, conforme disposição da norma do §5º do art. 42 da Lei n. 8.666/1993 (BRASIL, 1993), o qual permite sejam adotadas cláusulas contendo meios alternativos à jurisdição estatal desde que exigidos pela instituição responsável pelo financiamento do projeto como condição para sua aprovação (GALVÃO, 2012).

Art. 42. Nas concorrências de âmbito internacional, o edital deverá ajustar-se às diretrizes da política monetária e do comércio exterior e atender às exigências dos órgãos competentes.

§ 5º Para a realização de obras, prestação de serviços ou aquisição de bens com recursos provenientes de financiamento ou doação oriundos de agência oficial de cooperação estrangeira ou organismo financeiro multilateral de que o Brasil seja parte, poderão ser admitidas, na respectiva licitação, as condições decorrentes de acordos, protocolos, convenções ou tratados internacionais aprovados pelo Congresso Nacional, bem como as normas e procedimentos daquelas entidades, inclusive quanto ao critério de seleção da proposta mais vantajosa para a administração, o qual poderá contemplar, além do preço, outros fatores de avaliação, desde que por elas exigidos para a obtenção do financiamento ou da doação, e que também não conflitem com o princípio do julgamento objetivo e sejam objeto de despacho motivado do órgão executor do contrato, despacho esse ratificado pela autoridade imediatamente superior (BRASIL, 1993).

Dessa forma, instituições e organismos que exijam a adoção dos *dispute boards*, como é o caso do Banco Mundial, por exemplo, como condição para financiamento de grandes empreendimentos, não violam a legislação brasileira, porquanto há expressa permissão legal nesse sentido. De onde se pode concluir que a Lei n. 8.666/1993 (BRASIL, 1993), que regulamenta as licitações e os contratos administrativos, de forma abrangente autoriza à Administração Pública valer-se de mecanismos extrajudiciais para solucionar os conflitos que decorram de contratos firmados com particulares.

O mesmo se diga quanto à Lei n. 8.987/1995 (BRASIL, 1995) que em seu art. 23-A também autorizou a Administração Pública a celebrar contratos de concessão de serviços públicos que prevejam cláusulas de mecanismos privados para resolução de disputas, incluindo-se aqui os *dispute boards*, e quanto à Lei n. 11.079/2004 (BRASIL, 2004), art. 11, III, para os contratos de parcerias público-privadas:

Art. 23-A. O contrato de concessão poderá prever o emprego de mecanismos privados para resolução de disputas decorrentes ou relacionadas ao contrato, inclusive a arbitragem, a ser realizada no Brasil e em língua portuguesa, nos termos da Lei n. 9.307, de 23 de setembro de 1996.

Art. 11. O instrumento convocatório conterá minuta do contrato, indicará expressamente a submissão da licitação às normas desta Lei e observará, no que couber, os §§ 3º e 4º do art. 15, os arts. 18, 19 e 21 da Lei n. 8.987, de 13 de fevereiro de 1995, podendo ainda prever:

III – o emprego dos mecanismos privados de resolução de disputas, inclusive a arbitragem, a ser realizada no Brasil e em língua portuguesa, nos termos da Lei n. 9.307, de 23 de setembro de 1996, para dirimir conflitos decorrentes ou relacionados ao contrato (BRASIL, 2004).

Assim, havendo previsão no Edital de Licitação, o instrumento convocatório que deve balizar toda a contratação da Administração Pública, de cláusula contratual que eleja mecanismo extrajudicial – denominados pela legislação de “mecanismos privados” – para solução de controvérsias, as partes poderão valer-se dos *dispute board* como espécie desse gênero, não havendo que se falar em ofensa ao princípio da legalidade face à existência de norma expressa autorizadora. Conforme a doutrina de Andre Castro Carvalho e Marcos dos Santos Lino (2014, p. 197), sobre os contratos de concessão de maneira específica (o que se pode aplicar também aos contratos administrativos em geral, para os quais afirmam ser possível, inclusive, a formação de um comitê mesmo já tendo sido iniciada a execução contratual:

Note-se que, mesmo nos contratos de concessão em vigor, seria possível, ao menos em tese, o estabelecimento do *dispute board*. Do mesmo modo que a arbitragem pode ser iniciada a partir de um compromisso arbitral, ainda que sem a cláusula compromissória, também seria possível a previsão de um *dispute board* para atuação em uma concessão já em curso a partir de uma determinada data, a partir da qual o *dispute board* seria responsável pelo acompanhamento e solução de todos os problemas surgidos e levados ao seu conhecimento pelas partes interessadas no tocante àquela concessão.

Para esses autores, o maior benefício da utilização dos *dispute boards* nos contratos administrativos seria o afastamento de qualquer possibilidade de julgamento das reivindicações dos contratantes, ou de qualquer divergência surgida ao longo da execução contratual, de forma política pelo Poder Público. A eleição

de uma junta (ou de uma figura única, no caso de um *dispute board* formado por apenas um membro) alheia às partes contratantes, imparcial e independente, só tem a beneficiar a gestão da coisa pública, sobretudo em respeito aos princípios da moralidade e da impessoalidade: afasta-se a chance de tratamentos diferenciados e decisões carregadas de cunho político, que muitas vezes forçam os agentes públicos a adotarem condutas que vão de encontro à supremacia do interesse público³⁴.

Dessa forma, a atuação de uma entidade alheia a essas pressões traria maior confiança às partes, no sentido de que a decisão será puramente técnica, haja vista que o grau de interferência político-social será, evidentemente, menor. E novamente: não que isso represente uma parcialidade a priori do Poder Judiciário – ilação essa que seria um disparate jurídico –, mas a constituição do *dispute board* pode ser um mecanismo de deliberação plúrima para questões complexas, oportunidade essa que só se terá, no processo judicial, no âmbito dos tribunais (CARVALHO; LINO, 2014, p. 194).

A par dessa discussão, é preciso ressaltar, ainda, a aplicabilidade das modalidades de *dispute board* aos contratos administrativos. Viu-se que sua utilização é permitida por lei, porém, cabe analisar brevemente as implicações que a natureza das manifestações do comitê podem ter sobre a Administração Pública.

Nesse sentido, se a escolha contratual foi pelo DRB, isto é, aquele comitê que emitirá recomendações sem cunho obrigatório para as partes, parece não haver dúvidas quanto à sua legalidade e adequabilidade frente aos princípios que regem a atuação da Administração Pública, uma vez que não se estará vinculando o poder público a uma decisão de um particular que não possui competência coercitiva para tal, segundo bem elucida Renata Faria Silva Lima (2014, p. 277):

Modelos que preveem tão somente recomendações (os *dispute review boards* – DRB), não vinculativas, já que a Administração Pública somente acatará as recomendações do *board* caso chegue à conclusão de que tais recomendações estão em consonância com os princípios que regem a sua atuação. Caso as tenha como contrárias ao Direito, poderá ela manifestar a sua não aceitação, submetendo a questão para análise e decisão finais de um juízo arbitral ou judicial, conforme previsto no contrato.

Contudo, não se pode dizer o mesmo sobre o DAB, isto é, o comitê incumbido de emitir decisões que, após decorrido o prazo contratual sem qualquer manifestação opositiva das partes, torna-se para elas obrigatória. Essa modalidade de *dispute board*, no contexto da sistemática principiológica que rege e fundamenta a atuação da Administração Pública, poderia confrontar diretamente com o princípio da legalidade. Isso porque, apesar de expressamente permitido em lei a utilização de mecanismos extrajudiciais de solução de conflitos, essa mesma legis-

³⁴ “O maior benefício da utilização desses mecanismos, quando necessários, pelo Estado (aqui representado pelo poder concedente) é retirar o caráter político das decisões administrativas em contratos de concessão, evitando desgastes que podem ser originados do próprio cumprimento das normas vigentes” (CARVALHO; LINO, 2014, p. 192).

lação não prevê que os atores envolvidos na persecução da harmonia entre os contratantes estarão munidos dos mesmos poderes conferidos a um juiz estatal togado, o qual detém, pelo Estado, função jurisdicional e todos os elementos a ela inerentes para fazer cumprir as decisões judiciais que profere em nome do Estado-juiz. Nessa linha de raciocínio, a doutrina de Renata Faria Silva Lima (2014, p. 278), mais uma vez oportuna:

Contudo, a aplicabilidade aos contratos públicos firmados no Brasil dos *DBs* dotados de poder para emitir decisões vinculativas merece reflexão. Isso porque, diferentemente do que ocorre com as decisões exaradas em sede de arbitragem, cuja obrigatoriedade no cumprimento é prevista em expressa disposição legal, contido no art. 31 do diploma n. 9.307/96, não há instrumento legal específico que assegure a executividade dessas outras decisões finais não judiciais provenientes dos demais mecanismos privados para solução de disputas, aí incluídos os comitês de solução de controvérsias ou *dispute boards*. Assim, uma cláusula que estabeleça ser final a decisão de um *dispute board* poderia ser tomada como incompatível com o ordenamento jurídico brasileiro, em especial, com o princípio da legalidade que rege a Administração Pública.

Em consonância com esse entendimento, Gilberto José Vaz (2013, p. 142) lista algumas outras circunstâncias que poderiam ser um impasse à utilização dos *dispute boards* na figura do adjudicador quando se trata de um contrato administrativo:

Nesse mesmo diapasão, as decisões finais e mandatórias dos *Dispute Boards* ainda poderiam ser desafiadas face a conflitos com inúmeros outros preceitos legais de ordem pública, tais como, por exemplo: (a) prazos estendidos de defesa garantidos à Administração Pública pelo CPC, os quais, *prima facie*, não poderiam ser derogados pelos prazos de manifestação estabelecidos nos procedimentos de *DB* dos organismos internacionais; (b) leis de procedimento administrativo que eventualmente prevejam o poder-dever do Estado de analisar pedidos dentro de passos procedimentais específicos, que, a princípio, não se coadunariam com a relativa informalidade das normas procedimentais dos *DBs*, traço que, aliás, é justamente o que confere agilidade e eficácia a esse método de solução de controvérsias; e (c) normas prescricionais especiais, que não poderiam ser derogadas por prazos prescricionais estabelecidos em procedimentos de *DBs*, como é o caso, por exemplo, dos exíguos 84 dias franqueados pelo Banco Mundial para que a parte descontente com as decisões do *Dispute Board* notifique a outra parte de sua intenção de instaurar procedimento arbitral.

Assim é que, em princípio, a visualização de um *dispute board* cuja decisão seja final e obrigatória para a Administração Pública não parece ser a escolha mais acertada dentro do contexto do tratamento que os contratos administrativos possuem no ordenamento jurídico brasileiro. As situações acima expostas, contudo, não devem ser um obstáculo para que o Poder Público continue prevendo cláusulas de *dispute board* em seus contratos, como o vem fazendo com os atuais

contratos de concessão para o Trecho Norte do Rodoanel de São Paulo, conforme visto. Ainda que não se aplique, por ora, um comitê cujas decisões sejam vinculativas, a Administração Pública continua com a opção de um comitê que emita recomendações ao longo da execução das obras, e isso se coaduna com as disposições legais vigentes.

Não obstante, não é demais repetir que a aplicação dos *dispute boards* aos contratos administrativos confere diversos benefícios para a Administração Pública e seus empreendimentos, atingindo, em última instância, o bem público e o interesse da coletividade, que são os objetos da gestão do Poder Público. De fato, mecanismos alternativos de solução de disputas, que privilegiam a composição do conflito pelas partes antes do recurso à jurisdição do Estado (e até mesmo à arbitragem) valorizam e fazem cumprir o princípio da eficiência da gestão e dos atos administrativos. Na definição de José dos Santos Carvalho Filho (2014, p. 31)³⁵:

O núcleo do princípio é a procura de produtividade e economicidade e, o que é mais importante, a exigência de reduzir os desperdícios de dinheiro público, o que impõe a execução dos serviços públicos com presteza, perfeição e rendimento funcional. Há vários aspectos a serem considerados dentro do princípio, como a produtividade e economicidade, qualidade, celeridade e presteza e desburocratização e flexibilização.

Portanto, a doutrina e também a legislação, conforme visto, se mostram positivas e favoráveis à inclusão dos *dispute boards* aos contratos administrativos para obras públicas, sendo essa prática uma forma de introduzir uma nova mentalidade sobre conflito no âmbito do ordenamento jurídico brasileiro e que já vem sendo implementada por outras jurisdições. É a mentalidade da negociação prévia para se alcançar soluções discutidas e que abranjam os interesses envolvidos sem que seja imprescindível a figura do Estado-juiz para impor uma decisão que, geralmente, está dissociada da realidade fática e técnica da execução do contrato. Mais uma vez, deve ser valorizada a conduta do Poder Público brasileiro de investir esforços para introduzir cláusulas de *dispute boards*³⁶ – ainda que na modalidade de *dispute review board* – em seus contratos, porquanto é uma forma de garantir a eficiência de seus

³⁵ E continua o renomado autor: “[...] A eficiência não se confunde com a eficácia nem com a efetividade. A eficiência transmite sentido relacionado ao modo pelo qual se processa o desempenho da atividade administrativa; a ideia diz respeito, portanto, à conduta dos agentes. Por outro lado, eficácia tem relação com os meios e instrumentos empregados pelos agentes no exercício de seus misteres da administração; o sentido aqui é tipicamente instrumental. Finalmente, a efetividade é voltada para os resultados obtidos com as ações administrativas; sobreleva nesse aspecto a positividade dos objetivos. O desejável é que tais qualificações caminhem simultaneamente, mas é possível admitir que haja condutas administrativas produzidas com eficiência embora não tenham eficácia ou efetividade. De outro prisma, pode a conduta não ser muito eficiente, mas, em face da eficácia dos meios, acabar por ser dotada de efetividade. Até mesmo é possível admitir que condutas eficientes e eficazes acabem por não alcançar os resultados desejados; em consequência, serão despidas de efetividade” (CARVALHO FILHO, 2014, p. 31).

³⁶ “Nesse contexto, podemos afirmar que embora os Dispute Boards não sejam tão conhecidos pela maioria, como é o caso da arbitragem, são uma realidade que verdadeiramente está beneficiando o desenvolvimento oportuno de projetos em nossos países, e isto somado ao impulso institucional que tem sido acrescentado, sem dúvida fará com que os próximos anos seja um mecanismo não apenas plenamente conhecido, senão seguramente aceito por seus benefícios e vantagens” (GARCÍA, 2014, p. 29, tradução nossa). Do original: “En este contexto, podemos afirmar que, aun que los Dispute Boards no sean aún conocidos por la generalidad, tal y como es el caso del arbitraje, son una realidad que verdaderamente está beneficiando el desarrollo oportuno de proyectos en nuestros países, y ello sumado al impulso institucional que se ha visto acrecentado, sin duda hará que em los próximos años, sea un mecanismo no solamente plenamente conocido, sino seguramente aceptado por sus bondades y ventajas”.

atos sem desconsiderar princípios tão importantes quanto – a legalidade, moralidade, impessoalidade, formalidade, publicidade e outros³⁷.

5 Conclusão

Viu-se que os *dispute boards*, enquanto mecanismo de solução de controvérsias contratuais formado por meio de uma junta, ou um comitê, de profissionais técnicos preparados para lidar com divergências que surjam durante a execução do contrato, têm sido uma alternativa aos procedimentos litigiosos – jurisdição estatal e arbitragem – sobretudo para os contratos de construção civil e infraestrutura.

E isso porque esse tipo de contrato geralmente exige a execução de um objeto complexo – grandes projetos e empreendimentos – durante um longo período de tempo, fatores que tornam o surgimento de divergência entre os contratantes algo mais propício de ocorrer mais de uma vez ao longo da relação contratual.

Tais características – complexidade do objeto e longos prazos de execução – demandam dos contratantes a perspicácia e o domínio sobre técnicas de solução de conflitos que não prejudiquem o andamento das obras e dos serviços já iniciados, de modo que a execução não seja retardada ou até mesmo paralisada em função de desentendimentos entre as partes.

Além disso, para que uma solução eficiente seja implantada, é necessário que se conheça, a fundo, as peculiaridades do projeto em execução e as matérias técnicas nele envolvidas, o que não pode ser alcançado nem com a intervenção de figuras parciais já integradas ao processo de execução, nem com a presença de terceiros imparciais que não possuam o *background* necessário para subsidiar técnica e contratualmente as partes em conflito.

Diante dessas circunstâncias e fatores é que o surgimento e o desenvolvimento dos *dispute boards* tem se apresentado como a opção mais adequada para os contratos de construção civil e infraestrutura, agregando vantagens e benefícios à execução continuada do projeto, acompanhando-a desde o seu início. Tanto é verdade que esse mecanismo contratual tem sido utilizado em diversos países e já foi implantado em inúmeros projetos de grande porte em todo o mundo.

No Brasil, o foco de utilização desses comitês tem sido os contratos administrativos de obras públicas, muitos deles financiados pelo Banco Mundial, que exige a inclusão desse tipo de cláusula para financiar grandes projetos. Esta é, inclusive, uma forma de conferir segurança aos agentes envolvidos com a execução contratual

³⁷ “A atividade de consenso-negociação entre Poder Público e particulares, mesmo informal, passa a assumir papel importante no processo de identificação de interesses públicos e privados, tutelados pela Administração. Esta não mais detém exclusividade no estabelecimento do interesse público; a discricionariedade se reduz, atenua-se a prática de imposição unilateral e autoritária de decisões. A Administração volta-se para a coletividade, passando a conhecer melhor os problemas e aspirações da sociedade. A Administração passa a ter atividade de mediação para dirimir e compor conflitos de interesses entre várias partes ou entre estas e a Administração. Daí decorre um novo modo de agir, não mais centrado sob o ato como instrumento exclusivo de definição a atendimento do interesse público, mas como atividade aberta à colaboração dos indivíduos. Passa a ter relevância o momento do consenso e da participação” (MEDAUAR, 2003, p. 211).

– e não tão somente as partes – já que se diminui o risco de paralisação ou suspensão das atividades em razão da existência de conflitos entre os contratantes.

Ademais, o ordenamento jurídico brasileiro é bastante favorável e incentivador dessas formas alternativas de solução de conflitos, entre as quais se encontram os *dispute boards*, não apenas em contratos privados, onde vige o princípio da autonomia da vontade das partes, mas também nos contratos administrativos, para os quais a lei confere autorização expressa para que a Administração Pública possa buscar essas técnicas.

A questão sobre a aplicabilidade dos *dispute boards* aos contratos administrativos se mostra sensível, entretanto, na medida em que os contratantes podem escolher qual será a natureza das manifestações do comitê, se decisões vinculativas ou meras recomendações e, nesse sentido, ganha relevância a sistemática dos princípios administrativos que regem a atuação do Poder Público (art. 37, *caput*, da Constituição Federal). Nesse sentido, um comitê de solução de conflitos que emite recomendações não parece contrastar com o princípio da legalidade, ao passo que submeter a Administração Pública a decisões de caráter obrigatório que não decorrem da função jurisdicional conferida pelo Estado aos juizes ou árbitros não se mostra a escolha mais adequada no âmbito do sistema jurídico brasileiro.

Não obstante, a utilização dos *dispute boards* em projetos ao redor do mundo tem comprovado o sucesso desse mecanismo contratual e espera-se que no Brasil a inclusão de cláusulas que prevejam a formação de um comitê técnico para acompanhar a execução contratual seja cada vez mais presente tanto em contratos privados como em contratos públicos como forma de aprimorar a indústria da construção no país.

THE DISPUTE BOARDS IN THE BRAZILIAN LAW

Abstract: This work conducted a study on the dispute boards, or the Dispute Settlement Committees, one of several existing contractual mechanisms, applied mainly to infrastructure and construction contracts, as an prior alternative to judicial or arbitral proceedings. The goal was to present the concept and the development of this mechanism, along with the normal rules applied to its procedure and its legal adequacy to the Brazilian legal system. The study showed that the dispute boards have been used in Brazil in public contracts to monitoring the works since its beginning, as a means of supervision and control of contract management. Nevertheless, the mode of dispute board that issues binding decisions did not appear to be the most appropriate mechanism for public contracts, given the system of constitutional principles involving the actions of public officials, which does not exclude the possibility of being brought committees issue recommendations to contractors.

Keywords: dispute board; construction contracts; dispute settlement mechanisms.

Referências

- BRASIL. Lei n. 8.666 de 21 de junho de 1993. Regulamenta o art. 37, inciso XXI, da Constituição Federal, institui normas para licitações e contratos da Administração Pública e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, 6 jul. 1993.
- BRASIL. Lei n. 8.987 de 13 de fevereiro de 1995. Dispõe sobre o regime de concessão e permissão da prestação de serviços públicos previsto no art. 175 da Constituição Federal, e dá outras providências. *Diário Oficial da União*, Brasília, 14 fev. 1995.
- BRASIL. Lei n. 11.079 de 30 de dezembro de 2004. Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública. *Diário Oficial da União*, Brasília, 31 dez. 2004.
- BRODSKY, J. Mesas paralelas de resolución de controversias en mega proyectos de ingeniería y construcción: una perspectiva práctica. In: GARCÍA, R. H. (Coord.). *Dispute boards in Latinoamérica experiencias y retos*. Peru: Estudio Mario Castillo Freyre, 2014.
- CAIRNS, D. J. A.; MADALENA, I. El reglamento de la ICC relativo a los dispute boards. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 3, n. 10, p. 178-198, 2006.
- CARMONA, C. A. *Arbitragem e processo*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.
- CARVALHO, A. C.; LINO, M. dos S. O dispute board nos contratos de concessão de serviços públicos. In: MARCONDES, F. (Org.). *Direito da construção: estudos sobre as várias áreas do direito aplicadas ao mercado da construção*. São Paulo: PINI, 2014.
- CARVALHO FILHO, J. dos S. *Manual de direito administrativo*. 27. ed. rev. amp. e atual. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2014.
- CHAPMAN, P. H. J. *Dispute boards on major infrastructure projects*. Trabalho apresentado na Conferência da DRBF em Bruxelas, novembro de 2011. Disponível em: <www.drbfconferences.org>. Acesso em: 12 mar. 2015.
- DISPUTE RESOLUTION BOARD FOUNDATION. Disponível em: <www.drbb.org>. Acesso em: 15 jan. 2015.
- ETCHARREN, R. Z. Las reglas CCI sobre dispute boards. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 3, n. 10, p. 33-49, 2006.
- FRANCO, M. Nova cultura do litígio: necessária mudança de postura. In: LEMES, S. F.; CARMONA, C. A.; MARTINS, P. B. *Arbitragem estudos em homenagem ao Prof. Guido Fernando Silva Soares, In Memoriam*. São Paulo: Atlas, 2007.
- GALVÃO, A. de M. V. Os dispute review boards e o sistema jurídico brasileiro. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 9, n. 32, p. 190-211, 2012.
- GARCÍA, R. H. Dispute boards (paneles de solución de controversias) em Latinoamérica: retos y perspectivas de un fascinante medio de solución de controversias. In: GARCÍA, R. H. (Coord.). *Dispute boards in Latinoamérica experiencias y retos*. Peru: Estudio Mario Castillo Freyre, 2014.
- GONÇALVES, C. R. *Direito civil brasileiro contratos e atos unilaterais*. 9 ed. São Paulo: Saraiva, 2012. v. 3.
- LEAL, R. P. *Teoria geral do processo primeiros estudos*. 10 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2011.
- LIMA, R. F. S. Contratos administrativos: mecanismos privados para resolução de disputas. In: BATISTA JÚNIOR, O. A.; ARÊDES, S. N.; MATOS, F. N. de. (Coord.). *Contratos administrativos (estudos em homenagem ao Professor Florivaldo Dutra de Araújo)*. Belo Horizonte: Fórum, 2014.
- MADERO, C. Q. Introducción a los dispute boards. *Revista de Arbitragem e Mediação*, São Paulo, v. 3, n. 10, p. 172-178, jul.-set. 2006.

- MARCONDES, A. F. M. Os dispute boards e os contratos de construção. In: MARCONDES, F. (Org.). *Direito da construção: estudos sobre as várias áreas do direito aplicadas ao mercado da construção*. São Paulo: PINI, 2014.
- MEDAUAR, O. *O direito administrativo em evolução*. 2 ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003.
- MEIRELLES, H. L. *Direito administrativo brasileiro*. 41 ed. São Paulo: Malheiros, 2015.
- MELLO, C. A. B de. *Curso de direito administrativo*. 25 ed. rev. e atual. São Paulo: Malheiros, 2007.
- NETO, D. de F. M. *Direito administrativo e seus novos paradigmas*. Belo Horizonte: Fórum, 2008.
- REGULAMENTO DA ICC PARA DISPUTE BOARDS (Arbitration & ADR). Disponível no sítio eletrônico da instituição: <www.iccwbo.org>. Acesso em: 12 mar. 2015.
- RIBEIRO, M. C. P.; ALMEIDA, C. S. de. *Análise crítica das cláusulas dispute board: eficiência e casos práticos*. Disponível em: <ie.org.br>. Acesso em: 7 fev. 2015.
- SOUSA, A. L. P. de. *Dispute boards*. Disponível em: <ie.org.br>. Acesso em: 7 fev. 2015.
- VALDÉS, J. E. F. Dispute boards: la visión de las partes y su co-existencia con los contratos administrativos. Experiencias en Chile. In: GARCÍA, R. H. (Coord.). *Dispute Boards in Latinoamérica experiencias y retos*. Perú: Estudio Mario Castillo Freyre, 2012.
- VAZ, G. J. Breves considerações sobre os *dispute boards* no direito brasileiro. *Revista de Arbitragem e Mediação*, São Paulo, p. 140-179, v. 3, n. 10, 2006.
- VAZ, G. J. Os dispute boards e os contratos administrativos. *Revista de Arbitragem e Mediação*, São Paulo, p. 141-178, v. 10, n. 38, 2013.
- VELAZCO, M. L.; TURZI, M. L. Dispute board: o panel técnico permanente uma eficaz alternativa para la solución de conflictos durante la construcción. In: MARCONDES, F. (Org.). *Direito da construção: estudos sobre as várias áreas do direito aplicadas ao mercado da construção*. São Paulo: PINI, 2014.
- WALD, A. A arbitragem contratual e os *dispute boards*. *Revista de Arbitragem e Mediação*, v. 2, n. 6, p. 18-19, 2005.