



Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia – Departamento de Processos Psicológicos Básicos

Programa de Pós-Graduação em Ciências do Comportamento

Comportamento de escolha das partes do processo judicial em audiências de conciliação

Rogério Neiva Pinheiro

Orientador: Prof. Dr. Jorge Mendes de Oliveira Castro Neto

Brasília, janeiro de 2017



Universidade de Brasília

Instituto de Psicologia – Departamento de Processos Psicológicos Básicos

Programa de Pós-Graduação em Ciências do Comportamento

Comportamento de escolha das partes do processo judicial em audiências de conciliação

Rogério Neiva Pinheiro

Orientador: Prof. Dr. Jorge Mendes de Oliveira Castro Neto

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências do Comportamento do Instituto de Psicologia, na Área de Concentração “Análise do Comportamento”, como parte dos requisitos para obtenção do grau de Mestre em Análise do Comportamento

Brasília, janeiro de 2017

Comissão Examinadora

A Banca Examinadora foi composta por:

Prof. Dr. Jorge Mendes de Oliveira-Castro Neto (Presidente)

Universidade de Brasília-UnB

Prof. Dr. Julio Cesar de Aguiar (Membro Efetivo)

Universidade Católica de Brasília-UCB

Prof. Dr. Cristiano Coelho (Membro Efetivo)

Pontifícia Universidade Católica de Goiás-PUC-GO

Prof. Dr. Paulo Henrique Blair de Oliveira (Membro Suplente)

Universidade de Brasília-UnB

Agradecimentos

À minha esposa Nathália, que compreendeu os momentos de restrição de tempo dedicados às atividades acadêmicas, bem como aos meus filhos Bento, nascido uma semana antes da prova de seleção para admissão no programa de mestrado, e Benício, recém chegado entre nós.

Ao Professor Jorge Mendes de Oliveira-Castro Neto, não apenas pelo trabalho de orientação e incentivo, mas principalmente pelo acolhimento, dada a minha condição de alguém que vinha de outra área de conhecimento. Tal postura mostra a real valorização da interdisciplinariedade, enquanto verdadeiro e sincero compromisso com a ciência e com a construção do conhecimento, como caminhos para o bem da humanidade.

À colega Ariela Holanda, integrante do grupo de orientados do Professor Jorge Mendes de Oliveira-Castro Neto, a qual muito me ajudou nesta caminhada acadêmica, bem como aos demais colegas, com os quais não apenas pude desfrutar do convívio, como também proporcionaram a necessária e relevante colaboração, inclusive fora do ambiente das reuniões pesquisa, em especial Paulo Cavalcanti, Ana Paula Silva e Bárbara Britto.

Ao Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região, enquanto instituição, e ao desembargador André Damasceno Veiga, que no exercício do cargo de Presidente da referida Corte à época viabilizou as condições para que eu pudesse ter acesso aos dados secundários utilizados na presente pesquisa, bem como aos servidores da área de Tecnologia da Informação, em especial ao servidor Vander Luiz da Conceição.

A todos colegas juízes e todas as colegas juízas do trabalho do Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região, que me ajudaram na coleta dos dados primários, em especial Rosarita Machado de Barros Caron, Monica Ramos Emery, Maurício Westin Costa, Elaine Mary Rossi de Oliveira, Naiana Carapeba Nery de Oliveira, Matha Franco de Oliveira, Vanessa Reis Brisolla, Raul Gualberto, Patrícia Becatini e Rossifran Trindade.

Sumário

Banca Examinadora.....	iii
Agradecimentos.....	iv
Lista de Tabelas.....	vi
Lista de Figuras.....	vii
Resumo.....	viii
Abstract.....	ix
Introdução.....	10
O Sistema de Justiça e as Escolhas no Ambiente Judicial.....	10
O Processo Judicial como Fonte de Reforço e Punição e os seus Desdobramentos.....	14
O Modelo de Desconto e as Escolhas no Processo Judicial.....	18
Considerações Conceituais e Epistemológicas sobre o Modelo de Desconto.....	20
Funções que Descrevem o Comportamento de Desconto e Procedimentos.....	25
Fatores que Influenciam o Comportamento de Desconto.....	29
Método.....	31
Amostra.....	31
Procedimento.....	32
Resultados.....	38
Discussão.....	43
Referências.....	54

Lista de Tabelas

Tabela 1. Conceito de Reforço e Punição.....	15
Tabela 2. Sentença Judicial como Fonte de Reforço e Punição.....	16
Tabela 3. Sistematização de Análises de Dados.....	35
Tabela 4. Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5) com o Valor da Condenação como Variável Dependente.....	38
Tabela 5. Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5) com o Valor do Acordo como Variável Dependente.....	39
Tabela 6. Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5) com o Valor da Proposta do Autor como Variável Dependente.....	40
Tabela 7. Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5) com o Valor da Proposta do Réu como Variável Dependente.....	41
Tabela 8. Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) Para a Função Potência (Eq. 5), Acrescida da Proposta do Réu, como Variável Independente, e de seu Respetivo Expoente (c), com o Valor da Proposta do Autor como Variável Dependente.....	42
Tabela 9. Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5), Acrescida da Proposta do Autor, como Variável Independente, e de seu Respetivo Expoente (d), com o Valor da Proposta do Réu como Variável Dependente..	43

Lista de Figuras

Figura 1. Etapas do processo judicial.....	12
--	----

Resumo

No Sistema de Justiça os processos judiciais podem ser solucionados de forma heterocompositiva, na qual o Judiciário impõe a solução, ou autocompositiva, por meio de acordo entre autor e réu. Ambas as formas de solução podem ser consideradas fontes de contingências de reforço e punição. Na solução autocompositiva as partes fazem escolhas que podem ser tratadas como comportamento operante, passível de investigação pela Análise do Comportamento. Neste mesmo contexto as partes se encontram em cenário de escolhas multidimensionais, tendo como alternativas a consequência maior e atrasada e probabilística ou menor e imediata e certa. Isto permite enquadrar tais escolhas no modelo de desconto, segundo o qual consequências perdem valor subjetivo em função do atraso ou incerteza. Para compreensão do comportamento das partes do processo judicial o presente estudo realizou análises com dados primários e secundários, envolvendo informações sobre processos já encerrados e em andamento. Foram realizadas regressões, tratando o valor da causa e a duração do processo como variáveis independentes e o valor do acordo, condenação e proposta das partes como variáveis dependentes. Em todas as análises foi significativa o valor da causa e positivamente relacionadas, o que permite entender o comportamento das partes a partir do modelo de desconto e indica a ocorrência do efeito de ancoragem. Já a duração, como variável independente, teve significância somente para o acordo e para a proposta do autor, sendo que no primeiro caso ambas as variáveis (independente e dependente) contavam com direção opostas e no segundo com mesma direção.

Palavras chave: Análise do Comportamento, Economia Comportamental, desconto, escolha, processo judicial, conciliação, mediação.

Abstract

In the Justice System issues can be solved by the judge decision, that is imposed, or by the judicial agreement, with mediation. Both forms of solution can be considered sources of contingencies of reinforcement and punishment. In this same context parties are in the scenario of multidimensional choices, having as alternatives the greater and delayed uncertain outcome or smaller and immediate certain outcome. Such choices can be interpreted within the discount model, according to which consequences lose subjective value due to delay or uncertainty. In order to understand the behavior of the parties, the present study analyzed primary and secondary data involving information concerning completed and open lawsuits in Brazilian Labor Justice. Power functions were calculated in which the value of the agreement, the value of the conviction or the value of parties' proposals were a function of the value of the cause and the duration of the process. In all analyzes, increases in the value of the cause were significantly related to increases in the value of the agreement or conviction or proposals, which allows us to interpret the behavior of the parties within the discount model framework. These results also indicate the occurrence of an anchoring effect of the cause value. Increases in the process duration were, as an independent variable, significantly and positively related to the value of plaintiff's proposal and negatively related to the value of the agreement, which suggests that the plaintiff is more sensitive to process delays than the defendant. Implications of these findings, interpreted within a discounting framework, to procedural aspects of the legal process are discussed.

Keywords: Behavioral Analysis, Behavioral Economics, discount model, issues, Judicial System, Dispute Resolution, mediation.

O Sistema de Justiça e as Escolhas no Ambiente Judicial

Conforme as características do Sistema de Justiça existente no Brasil, os conflitos submetidos ao Poder Judiciário podem ser solucionados pela via heterocompositiva ou autocompositiva. No primeiro caso a solução é imposta pelo Estado-Juiz, por meio de uma decisão que, após a superação de todos os recursos, assume o status de imutável, adquirindo a qualidade de coisa julgada. Já no segundo caso a solução é estabelecida por meio do consenso das partes do processo, não havendo, portanto, imposição de decisão (Cintra, Grinover, & Dinamarco, 1994).

A solução autocompositiva tem sido cada vez mais valorizada no sistema judicial brasileiro. Um dos fundamentos de tal valorização consiste no empoderamento das partes do conflito, enquanto agentes que contam com vontades e devem ser reconhecidos como capazes de tomar decisões que interferem na sua condição jurídica e pessoal (Mendonça, 2004). Tal compreensão se relaciona com o princípio da dignidade da pessoa humana, previsto no art. 1º, III, da Constituição Federal (1988).

Manifestação importante desta concepção consiste nas disposições estabelecidas no novo Código de Processo Civil (Lei 13.105/2015) acerca do tema. Dentre essas, merece destaque o disposto no art. 3º, §3º, o qual estabelece que “a conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial”. Outros exemplos desta valorização da solução de conflitos pela via do consenso entre as partes consiste na previsão no art. 149 do mesmo Código, tratando os mediadores e conciliadores como auxiliares da Justiça, bem como no mecanismo criado no art. 165, correspondente aos Centros Judiciários de Solução Consensual de Conflitos.

Até mesmo no âmbito criminal existem possibilidades de soluções de consenso, como no caso da transação penal entre o agente passível de imputação de crime e o Ministério

Público, prevista na Lei 9.099/1995, quanto às infrações penais de menor potencial ofensivo (art. 60, Lei 9.099/1995). Outra modalidade de acordo em processos penais entre o Ministério Público e o acusado consiste no mecanismo da delação premiada, em função da qual o segundo colabora com a investigação e a instrução processual, o que tem como uma de suas principais fontes normativas a Lei 9.807/1999, e pode resultar em redução de pena ou mesmo em perdão judicial.

Existem situações nas quais a legislação brasileira estabelece que a criação de condições para que tais escolhas pelas partes do processo judicial sejam realizadas é obrigatória, isto é, a submissão à tentativa de solução autocompositiva é indispensável, inclusive sob pena de tornar o processo judicial nulo. Assim ocorre, por exemplo, com os processos submetidos à Justiça do Trabalho, conforme estabelece o art. 850 da Consolidação das Leis do Trabalho ([CLT]; Decreto-Lei 5.452/1943).

Ainda especificamente no caso dos processos submetidos à Justiça do Trabalho, existe um procedimento estruturado a ser observado, segundo o qual há um momento processual no qual deve ser designada audiência voltada à tentativa de alcance da solução autocompositiva. Conforme os arts. 846 a 849 da CLT, há uma primeira audiência denominada *audiência de conciliação* ou *audiência inicial*, voltada à tentativa de acordo. Frustrada tal tentativa de acordo, é recebida a defesa do réu e marcada outra audiência denominada *audiência de instrução*, a qual é voltada à produção de provas. Encerrada a fase de coleta e produção de provas, o processo encontra-se em condições de julgamento, sendo este o passo seguinte.

Portanto, do ponto de vista das etapas e da dinâmica temporal, o processo judicial conta com quatro momentos importantes, os quais correspondem aos seguintes: (a) ajuizamento da ação, (b) audiência inicial ou de conciliação, (c) audiência de instrução e (d) julgamento. Tal fluxo pode ser representado pelo diagrama mostrado na Figura 1.

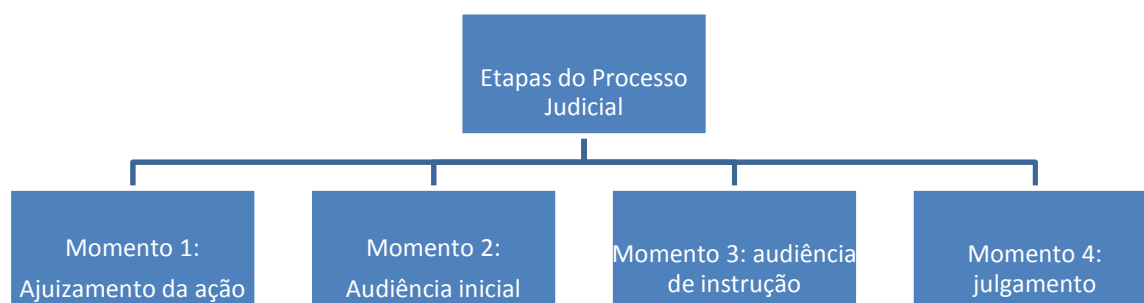


Figura 1. Etapas do processo judicial.

O meio pelo qual se busca a solução autocompositiva no âmbito judicial pode corresponder à conciliação ou à mediação. Essas consistem em processos de negociação que contam com a participação e colaboração de terceiro neutro, podendo ser o juiz ou alguém designado pelo magistrado para tanto, conforme previsto no art. 139, V do novo Código de Processo Civil (Lei 13.105/2015), sendo que, no último caso, esses terceiros neutros passam a exercer a condição de conciliador ou mediador.

A diferença entre a conciliação e a mediação é que na conciliação o terceiro neutro apresenta propostas, exercendo postura mais avaliativa, enquanto na mediação não há apresentação de propostas, prevalecendo postura facilitativa (Pinheiro, 2016).

Assim, as partes do processo judicial podem fazer dois tipos de escolhas, em dois momentos distintos. Uma primeira é incondicionada, enquanto a segunda é condicionada. Isto é, as partes decidem primeiramente se o processo será solucionado pela via heterocompositiva ou autocompositiva, o que corresponde à escolha incondicionada. Havendo a opção pela solução autocompositiva, também devem decidir quanto ao conteúdo da solução, o que seria a escolha condicionada à opção, no primeiro momento de escolha, pela segunda alternativa (Pinheiro & Oliveira-Castro, 2015).

E se as partes do processo judicial fazem escolhas, convém investigar as variáveis que influenciam essas mesmas escolhas, principalmente no contexto das audiências de conciliação, o que pode proporcionar relevantes contribuições quanto a tal forma de resolução de conflitos judicializados. Para tanto, conceitos e métodos das ciências empíricas podem ser úteis, mais especificamente áreas que procuram estudar escolhas e tomada de decisão.

Uma destas áreas consiste na Análise do Comportamento, abordagem psicológica que tem como objeto o estudo do comportamento (Skinner, 1953/2003), que por sua vez pode ser compreendido como a atividade dos organismos na sua interação com o ambiente (de Rose, 1997). Uma das mais relevantes bases filosóficas da Análise do Comportamento consiste no Behaviorismo Radical, o qual, influenciado pelo pragmatismo científico e procurando compreender as raízes do comportamento (o que explica o termo *radical*), se preocupa com a identificação de relações funcionais entre organismo e ambiente, de modo a explicar comportamentos (Baum, 2006).

Em tais relações entre organismos e ambiente um dos comportamentos passíveis de consideração, relevantes para o presente trabalho, consiste exatamente no comportamento de escolha. Nesse contexto, uma das contribuições voltadas à compreensão do comportamento de escolha, no âmbito da Análise do Comportamento, consiste na Lei da Igualação (Herrnstein, 1961). Tal construção procura explicar escolhas realizadas frente a mais de uma alternativa disponível, a partir da disponibilidade de estímulos reforçadores, conceito que será melhor esclarecido adiante.

Dessa maneira, considerando o ambiente processual-judiciário, no momento do processo voltado à tentativa de busca da solução autocompositiva, o comportamento apresentado pelas partes quanto às escolhas realizadas em sala de audiência se enquadra não apenas no conceito de comportamento, mas mais especificamente no conceito de comportamento operante. Uma das principais características do comportamento operante

consiste no fato de que este é influenciado pelas conseqüências produzidas no ambiente, a partir do comportamento apresentado (Skinner, 1953/2003). Conforme será demonstrado em seguida, o conceito de comportamento operante é de grande importância para a compreensão do comportamento de escolha das partes na audiência de conciliação.

O Processo Judicial como Fonte de Reforço e Punição e os seus Desdobramentos

Além da compreensão de que as partes fazem escolhas no contexto da audiência de conciliação, é preciso entender as formas de solução do processo judicial enquanto potenciais fontes de conseqüências produzidas no ambiente para as partes, ou seja, enquanto potenciais fontes de reforços e punições.

Estímulos reforçadores consistem em eventos que aumentam a frequência ou a probabilidade de ocorrência das respostas que os produzem. O reforço pode ser positivo ou negativo, sendo que o positivo consiste na apresentação de um estímulo reforçador que potencialmente mantém ou aumenta a probabilidade de determinado comportamento. Já o reforço negativo consiste na retirada do cenário de um estímulo aversivo, definido funcionalmente como um estímulo que diminui a frequência da resposta que o produz (Catania, 1999).

Punição consiste na apresentação de conseqüências que diminuem a frequência de determinados comportamentos, os quais produzem tais conseqüências punitivas. A punição também pode ser positiva ou negativa, sendo que a positiva consiste na apresentação de um estímulo aversivo, ao passo que a negativa consiste na retirada de um estímulo reforçador (Catania, 1999). Por exemplo, quando em função da apresentação de determinado comportamento tido por indesejável praticado por uma criança os pais restringem sua locomoção, a mantendo em algum local específico por alguns minutos, tal restrição de locomoção, enquanto meio de impedir o acesso a determinado local ou atividade, pode ser considerada punição negativa. Ainda seguindo o mesmo exemplo, caso os pais fizessem

colocações verbais enérgicas, percebidas como agressivas, ou mesmo aplicando algum tipo de agressão física leve como a palmada, considerando a apresentação do estímulo aversivo, seria possível conceber como punição positiva.

Para melhor compreensão destes conceitos, pode-se recorrer à tradicional sistematização apresentada na Tabela 1.

Tabela 1.

Conceito de Reforço e Punição

	Reforço	Punição
Positivo(a)	apresentação de estímulo reforçador, operação que tende a aumentar a ocorrência do comportamento	apresentação de estímulo aversivo, operação que tende a diminuir a ocorrência do comportamento
Negativo(a)	retirada de estímulo aversivo, operação que tende a aumentar a ocorrência do comportamento	retirada de estímulo reforçador, operação que tende a diminuir a ocorrência do comportamento

A partir dos conceitos apresentados, considerando que as partes do processo são autor e réu, no caso da solução heterocompositiva do processo judicial, isto é, a decisão imposta por meio da sentença, a depender da perspectiva das partes, pode ser entendida da seguinte forma: (1) perspectiva do autor: (1.1) sentença procedente, na qual o pedido formulado em juízo é acolhido: fonte de reforço positivo, ao acrescentar estímulo reforçador, como no caso da condenação do réu ao pagamento de indenização ao autor; ou de reforço negativo, como no caso de sentença de desconstitui a dispensa por justa causa imposta pelo empregador ao empregado, afastando tal condição jurídica aversiva (de ter sido dispensado por justa causa) que havia até então; (1.2) sentença improcedente, na qual o pedido formulado em juízo é rejeitado: fonte de punição negativa, pois retira um estímulo reforçador que o autor sustentava

ter e, juridicamente, contava com a convicção de que existia e integrava o seu patrimônio jurídico, como no caso de uma indenização que o autor sustentava ser devida, entendendo, portanto, que tal direito lhe pertencia; ou punição positiva, pois pode manter a presença de condição jurídica aversiva, como no caso de uma dispensa por justa causa questionada judicialmente e que não teve o questionamento acolhido; (2) perspectiva do réu: (2.1) sentença procedente, na qual o pedido formulado pelo autor em juízo é acolhido e a defesa do réu é rejeitada: fonte de punição negativa ou positiva, pois pode retirar patrimônio, como determinar o pagamento de indenização ao autor, ou impor obrigação com a condição de estímulo aversivo, como por exemplo ter que realizar uma benfeitoria na residência que é considerada indesejável, por comprometer a estética arquitetônica planejada; (2.2) sentença improcedente, na qual o pedido formulado pelo autor em juízo é rejeitado e a defesa do réu é acolhida: fonte de reforço negativo, pois retira estímulo aversivo, que seria a ameaça ou risco de procedência da ação, a qual poderia, por exemplo, resultar na obrigação de pagar indenização ou de readmitir determinado empregado (Pinheiro, 2016).

De modo a possibilitar melhor compreensão dos conceitos apresentados, estes podem ser sistematizados da forma apresentada na Tabela 2.

Tabela 2.

Sentença Judicial como Fonte de Reforço e Punição

	Sentença procedente	Sentença improcedente
Perspectiva do autor	fonte de reforço positivo ou negativo	fonte de punição negativa ou positiva
Perspectiva do réu	fonte de punição negativa ou positiva	fonte de reforço negativo

O ajuizamento da ação judicial, dando início ao processo, na perspectiva do autor, pode ser compreendido como estímulo discriminativo, o qual sinaliza que após a sua ocorrência virá determinada consequência. Já na perspectiva do réu, o ajuizamento da ação também pode exercer tal papel de estímulo discriminativo, ao sinalizar que se o réu não se defende judicialmente (comportamento), será condenado (consequência). Ao mesmo tempo, se defendendo, o pedido do autor pode ser julgado improcedente, o que significaria a consequência reforçadora. Esta sistemática, portanto, pode ser enquadrada no conceito de contingência tríplice, que envolve uma sequência composta por estímulo discriminativo, seguida do comportamento, o qual é sucedido por uma consequência (Catania, 1999).

Essa compreensão permite entender o Sistema de Justiça a partir do conceito de “rede de padrões comportamentais entrelaçados” (Aguiar, 2014), a partir do qual cada padrão comportamental funciona como contexto e, ao mesmo tempo, fonte de reforço ou punição para o outro e vice-versa.

Quando se ajuíza uma ação judicial é preciso se utilizar de um documento denominado *petição inicial*, a qual conta com alguns requisitos formais. Conforme o art. 291 do novo Código de Processo Civil, um destes requisitos consiste no que se denomina de valor da causa. Segundo o art. 292, I, II e V do mesmo Código, o valor da causa deve corresponder à expressão econômica do objeto pretendido com a ação judicial. Assim, teoricamente, a partir de uma perspectiva comparativa com o valor da causa, o valor reconhecido na sentença que julga procedente o pedido, terá função reforçadora ou punitiva.

Por exemplo, se o valor da causa corresponde a R\$ 10.000,00 e a sentença julga totalmente procedente o pedido, acolhendo de forma plena a pretensão do autor, o valor reconhecido na sentença deveria ser o de R\$ 10.000,00. Já no caso de uma ação na qual o valor da causa é de R\$ 10.000,00 e o valor reconhecido na sentença condenatória é de R\$

1.000,00, o papel reforçador da sentença para o autor não será o mesmo que no exemplo anterior.

Portanto, o valor da causa pode ser tratado como a indicação da magnitude do estímulo reforçador pretendido pela parte autora. Por outro lado, quando se considera a sentença condenatória que julga procedente o pedido formulado na ação judicial, na realidade o estímulo reforçador pretendido pelo autor da ação, acolhido na referida sentença, deveria refletir o valor da causa. De forma análoga, o valor da causa definido pelo autor do processo deveria funcionar como estímulo discriminativo para o comportamento do réu, pois indicaria a potencial magnitude do estímulo aversivo ao qual poderá se sujeitar.

O Modelo de Desconto e as Escolhas no Processo Judicial

No caso da solução do processo judicial pela via autocompositiva, isto é, das partes tomarem decisão e fazerem escolha no sentido de solucionarem o processo pela via do consenso, o acordo judicial também pode ser considerado fonte de reforços e punições para ambas.

Porém, tal escolha decorre de contexto que Green & Myerson (2013, p. 03) denominam de tipicamente multidimensional, no qual “tradeoffs are necessary”. Isto é, as partes devem escolher uma entre duas alternativas, sendo uma com recompensa certa e imediata, porém de magnitude menor, e outra com recompensa de magnitude maior, mas tendo como característica o atraso e a incerteza.

Ou seja, considerando tal perspectiva multidimensional, do ponto de vista do autor da ação judicial, caso siga em direção à solução heterocompositiva (sentença judicial), o pretendido estímulo reforçador que obteria com a procedência do pedido é atrasado e incerto ou probabilístico. Já no caso da solução autocompositiva (acordo judicial), o acesso ao estímulo pretendido passa a ser imediato, ou não atrasado, e certo, ou não probabilístico, mas, ao

mesmo tempo, a magnitude deste estímulo tenderá a ser menor, em termos comparativos com o que obteria por meio da procedência do pedido.

No caso do réu, segue-se a mesma lógica, mas de forma inversa. Enquanto na solução heterocompositiva (sentença judicial) o estímulo aversivo ou punição que se pretende evitar com acolhimento da tese de defesa é incerto (probabilístico) e atrasado, na solução autocompositiva (acordo judicial) não haverá incerteza, ou seja, haverá a certeza de que se sujeitará à punição (em termos comportamentais), e imediatidade, mas não na magnitude pretendida pelo autor, o que seria obtido com a sentença procedente. Portanto, o réu terá que pagar algo em valor inferior ao que poderia pagar ao se sujeitar à sentença condenatória, se submetendo a uma punição certa e imediata, mas possivelmente de magnitude menor, em termos comparativos com o que potencialmente ocorreria na sentença procedente para o autor.

A título de exemplo, poderia ser considerada situação hipotética na qual o pedido formulado pelo autor da ação judicial fosse de condenação do réu a pagar R\$ 5.000,00, e, naturalmente, a pretensão desse mesmo réu fosse de rejeição total do pedido do autor, de modo a não ser condenado a nada. Tanto o resultado correspondente ao acolhimento total da condenação ao pagamento de R\$ 5.000,00, quanto o resultado improcedência total do pedido com a absolvição do réu, os quais não poderiam ocorrer de forma concomitante, sendo excludentes, somente decorreriam da sentença judicial (solução heterocompositiva).

Na perspectiva do réu, para que não sofresse qualquer condenação, isto é, para que não tivesse que pagar nenhum valor ao autor, seria preciso se sujeitar à incerteza (probabilidade) do resultado, o qual também seria atrasado. E para não se sujeitar a tal resultado probabilístico poderia tentar resolver o processo de forma autocompositiva, por meio do acordo, o qual não seria atrasado, mas imediato. Assim, ainda seguindo o mesmo exemplo, com o acordo, o réu poderia ter que pagar R\$ 2.000,00, de forma certa e imediata. Mas, com isto, estaria pagando um valor menor do que uma possível condenação de R\$ 5.000,00, a qual seria atrasada.

A mesma sistemática se aplica à perspectiva do autor do processo judicial. Isto é, seguindo o mesmo exemplo, em cenário no qual pretendesse uma condenação de R\$ 5.000,00, a qual ostentaria a condição de recompensa incerta e atrasada, ao fazer acordo para receber R\$ 2.000,00 estaria recebendo o valor de forma certa e imediata, porém de magnitude menor.

A partir de tal compreensão, se torna possível entender o cenário de escolha das partes do processo judicial, no contexto da audiência de conciliação, com base no modelo de desconto. Desconto tem relação com a perda do valor subjetivo de determinada consequência (Odum, 2011). Em termos mais precisos, significa a redução do valor de um objeto, em função do aumento de determinada variável (Rachlin, 2006).

As variáveis que afetam o referido valor, o qual se reduz, são o tempo ou atraso e a incerteza, o que leva às noções de desconto temporal e desconto probabilístico. Enquanto o desconto temporal consiste na perda do valor reforçador de determinado estímulo em função do atraso para o recebê-lo, o desconto probabilístico implica na referida redução em função da incerteza em receber o reforço.

Considerações Conceituais e Epistemológicas sobre o Modelo de Desconto:

Segundo Coelho, Hanna e Todorov (2003):

pode ser observado, sem necessidade de elaboração teórica, que o aumento do atraso ou a diminuição da probabilidade de um determinado evento diminui a preferência por ele, ou seja, diminui o valor que aquele evento tem para um determinado organismo.”
(p. 269)

Essa compreensão envolve a noção de que recompensas imediatas são mais valorizadas do que recompensas atrasadas. Da mesma maneira, recompensas certas são mais preferidas que recompensas incertas.

Tal comportamento pode ser compreendido inclusive numa perspectiva evolucionista, decorrente de uma lógica filogenética de seleção de comportamentos, tendo em vista que a

demora em conseguir alimento, por exemplo, pode ser determinante para sobrevivência de um indivíduo (Baum, 2006). A preferência pelo certo e imediato pode estar associada a uma maior chance de sobrevivência para os indivíduos que evitam a exposição a riscos futuros, o que se relaciona com o ditado popular de que um pássaro na mão é melhor do que dois voando (Madden & Johnson, 2010).

Por outro lado, o desconto envolve uma escolha pelo estímulo reforçador menor, ainda que imediato e certo, ou seja, “smaller-sooner”, em detrimento do maior, o qual ostentaria a condição de atrasado e incerto, isto é, “larger-later”, em contexto no qual, em termos econômicos, seria mais vantajoso o valor maior atrasado (ou incerto). E isto leva à noção de impulsividade. Neste sentido, ainda segundo Madden e Johnson (2010), a impulsividade pode se manifestar de duas formas: (a) preferir o estímulo reforçador menor-imediato (“smaller-sooner”) em detrimento do maior-atrasado (“larger-later”), sendo a segunda alternativa “economicamente” mais favorável (e.g., em termos de quantidade de dinheiro por unidade de tempo); (b) preferir o estímulo aversivo maior-atrasado (“larger-later”) em detrimento do menor-imediato (“smaller-sooner”), sendo a segunda alternativa também “economicamente” mais vantajosa (e.g., menor pagamento por unidade de tempo). O comportamento impulsivo levaria ao que Green e Meyerson (2010) chamam de fracasso da maximização, ou seja, “fail to maximize gains and minimize losses”.

Não obstante tal possibilidade de compreensão, a qual leva à ideia de que o comportamento tido por impulsivo e não maximizador seria irracional, Rachlin (1995) alerta para as limitações de tal visão, na medida em que é preciso levar em conta o valor subjetivo das recompensas, de modo a considerar as funções reforçadoras e aversivas dos eventos para cada sujeito. Inclusive, neste sentido, ao se referir às funções que procuram descrever o comportamento de desconto, o que será abordado mais adiante, afirma que “no particular discount function can be held to be more rational than others.” (Rachlin, 1995, p. 399).

Assim, a partir da referida compreensão, e considerando o valor subjetivo das recompensas, não caberia afirmar que a escolha de R\$ 500,00 para recebimento imediato, em detrimento de receber R\$ 1.000,00 em um ano, seria um comportamento irracional, exatamente em função do valor subjetivo atribuído a cada objeto de escolha, o qual pode variar entre contextos (e.g., uma situação na qual a pessoa não tem dinheiro sequer para se alimentar) e entre indivíduos com diferentes histórias de aprendizagem (e.g., alguém que recém fugiu de uma condição de guerra civil em seu país).

Este é um dos aspectos que se encontra no cerne das distinções das diferentes abordagens da Economia Comportamental. Tal área de conhecimento, que tem por objeto principal de estudo atos de escolha, pode ser considerada uma “ciência-ponte”, ligando a Psicologia à Economia (Franceschini & Fereira, 2012). As abordagens cognitivistas geralmente são centradas naquilo que se considera anomalias ou irracionalidades, com juízo de valor que distingue as escolhas tidas por otimizadoras daquelas que seriam anti-otimizadoras (Kahneman & Tversky, 1979). Segundo Posner (1998), a Economia Comportamental seria a Economia sem a premissa de que as pessoas maximizam a sua satisfação. Ou seja, “behavioral economics is the study of error – of deviation from rational behavior” (Rachlin, 1995, p. 399).

Um dos conceitos centrais da abordagem cognitiva da economia comportamental consiste na ideia da Teoria da Utilidade Esperada, a qual tem relação com a noção de racionalidade. Segundo esta, os indivíduos procuram maximizar sua satisfação nas suas escolhas, bem como mantêm suas preferências constantes ao longo do tempo, o que envolve a noção de consistência (Ainslie, 2016). Já as abordagens mais tipicamente comportamentais ou operantes procuram, sem a preocupação com juízos valorativos sobre racionalidade, entender os mecanismos que influenciam as escolhas. Esta concepção tem embutida a noção fundamental de que os bens não contam com valor reforçador intrínseco (Franceschini &

Fereira, 2012), o que leva à ideia de valor subjetivo das recompensas (Coelho, Hanna & Todorov, 2003). Outro aspecto relevante para a abordagem operante, a partir da qual o presente trabalho se desenvolve, consiste na ênfase nas variáveis ambientais que podem influenciar os atos de escolha (Rachlin, 1989). Tal compreensão se relaciona com a noção de que o comportamento é influenciado por suas conseqüências (Skinner, 1953/2003).

Neste sentido, para a compreensão do fenômeno das escolhas e do desconto, bem como ainda considerando a noção de impulsividade, é preciso separar o tratamento e o entendimento sobre o desconto temporal e probabilístico. Ou seja, a ideia de escolha impulsiva, no caso do desconto temporal, estaria mais alinhada com a noção de falta de paciência, ao passo que no caso do desconto probabilístico o enquadramento mais adequado seria de comportamento de falta de cautela (Green & Myerson, 2010). Inclusive este consiste num dos critérios que leva à separação e distinção entre o desconto temporal e probabilístico, na medida em que, no caso do desconto temporal, a manifestação da impulsividade seria no sentido da falta de capacidade de aguardar determinada recompensa, ao passo que no caso do desconto probabilístico seria uma questão de assumir ou evitar riscos (Green & Meyerson, 2010).

O modelo de desconto muitas vezes é considerado na perspectiva dos ganhos, o que efetivamente envolve a noção de perda de valor reforçador de determinado estímulo ou recompensa com o aumento do atraso (ou incerteza) para recebê-lo. Porém, a noção de desconto também pode ser considerada na perspectiva das perdas. No caso, as conseqüências tidas por aversivas teriam seu valor aversivo aumentado quando forem imediatos e certos, comparativamente com as mesmas conseqüências aversivas mais atrasadas ou incertas (Odum, Madden & Bickel, 2002).

Ou seja, enquanto na perspectiva do ganho o desconto significa a perda de valor da recompensa em função da passagem do tempo ou da incerteza, na perspectiva da perda

desconto significa reduzir o valor da perda ou punição em função da demora (elemento temporal) ou da possibilidade de não ocorrência da perda (probabilístico).

Inclusive o fenômeno denominado efeito de sinal consiste nas assimetrias no padrão de desconto entre ganhos e perdas. O efeito de sinal foi inicialmente identificado por Thaler (1981), o qual cunhou a mencionada terminologia, e depois confirmado em outros estudos, como o desenvolvido por Estler, Green, Myerson e Holt (2006).

Este mesmo fenômeno pode ser considerado a partir do que Khaneman e Tversky (1984) tratam como domínio de ganhos e perdas. Segundo sustentam, a atratividade do ganho não é simétrica à aversividade da perda. O presente fenômeno também se relaciona com a noção de enquadramento, perspectiva ou instrução. Segundo tal compreensão, a probabilidade de ganhar 25% não seria percebida da mesma forma que a probabilidade de perder 75% da mesma quantia. Ou seja, conforme tal compreensão, ainda que em ambas as situações o resultado seja o mesmo, pois perder 75% de R\$ 100,00 (o que corresponde a R\$ 25,00) equivaleria a ganhar 25% de R\$ 100,00 (o que também corresponde a R\$ 25,00), tais alternativas não seriam percebidas como idênticas.

Porém, em estudo voltado a apurar o mencionado efeito de instrução, envolvendo manipulações com estudantes de psicologia, Coelho, Hanna e Todorov (2003) constataram a ausência do mencionado fenômeno. O mesmo trabalho menciona estudo promovido por Schneider (1992), o qual teria concluído o efeito instrução mais como exceção do que como regra. Outros estudos também constaram a ausência ou restrições quanto ao mesmo efeito (e.g. Fagley & Kruger, 1986).

Mas o fato é que, considerando a possibilidade de compreensão do fenômeno do desconto no sentido de ganho ou de perda, no caso do processo judicial, se por um lado a solução heterocompositiva consiste em potencial fonte de reforços e punições, em magnitude maior, mas atrasada e probabilística, o acordo judicial, implicando em resultado não atrasado

(imediato) e não probabilístico (certo), acaba sendo fruto de um desconto coincidente, porém estabelecido a partir de perspectivas distintas. Isto é, o autor desconta na perspectiva de ganhos, ao passo que o réu desconta na perspectiva de perdas.

Em outras palavras, para o autor, a sentença procedente consiste em estímulo reforçador atrasado e incerto, tendo o sentido de ganho, sendo que ao fazer acordo manifesta comportamento de desconto para tornar tal estímulo certo e imediato, o que faz com que esse (estímulo) tenha magnitude menor. Já para o réu, a sentença consiste em potencial perda (punição positiva ou negativa), incerta e atrasada, de modo que, ao celebrar o acordo judicial, torna tal perda certa e imediata, porém de magnitude menor.

Inclusive neste ponto reside um dos elementos centrais para a presente pesquisa. Isto é, as duas partes do processo teoricamente estão submetidas ao mesmo atraso, à mesma probabilidade e ao mesmo valor em termos de magnitude de estímulo atrasado e probabilístico (valor da causa). Mas a questão fundamental é se o comportamento que poderia se enquadrar no modelo de desconto, correspondendo à perda de valor de conseqüências atrasadas e incertas, se manifesta da mesma forma quanto a ambas as partes, ou seja, autor e réu.

Funções que Descrevem o Comportamento de Desconto e Procedimentos:

Ainda considerando as construções típicas ao fenômeno do desconto, para a sua descrição utiliza-se de funções matemáticas. No caso, funções matemáticas cumprem o papel de contribuir com a ciência do comportamento, a qual procura identificar sistemas de relações funcionais (Todorov, 1989).

Assim, é possível tentar entender o comportamento de desconto a partir das funções exponencial, hiperbólica e potência, o que leva à construção de curvas de desconto. As curvas de desconto são obtidas por meio da identificação dos pontos de indiferença entre o valor certo e imediato e o atrasado ou probabilístico.

A curva de desconto exponencial tem como principal característica a constância no comportamento de desconto ao longo do tempo e com mudanças na probabilidade dos eventos (cf. Green & Myerson, 2004). O modelo pode ser representado pela Equação 1:

$$V=Ae^{bd} \quad (1)$$

No caso, V corresponde ao valor subjetivo ou descontado, A corresponde à quantidade total, d consiste no atraso e b à taxa de desconto.

A curva exponencial encontra-se mais alinhada com as premissas de racionalidade tradicionais da economia (Varian, 2006). Outra característica da presente modalidade de desconto exponencial, decorrente do caráter constante das escolhas ao longo do tempo, consiste na ausência do fenômeno da reversão de preferência (Kagel, Battalio & Green, 1995), o qual se mostra compatível com o desconto hiperbólico.

A curva de desconto hiperbólico foi identificada em vários estudos de comportamento de desconto, tanto com humanos (Green, Fry & Myerson, 1994; Rachlin, Raineri & Cross, 1991), quanto com animais (Mazur, 1987; Mitchell, de Wit & Seiden, 1997). A presente modalidade de curva de desconto tem como principal característica a inconsistência temporal do desconto, com a atribuição de pesos diferentes ao desconto no longo prazo, comparativamente com o curto prazo, o que decorre do fenômeno denominado reversão de preferência.

O referido fenômeno consiste exatamente na mudança do padrão de desconto considerando um momento tido como Tempo 1, comparado com outro momento considerado Tempo 2 (Madden & Johnson, 2010). No caso, os dois momentos são atrasados. Porém, o primeiro momento corresponde ao mais distante e o segundo momento ao mais próximo à liberação do estímulo reforçador. Diante das alternativas menor imediato (SS ou “small sooner”) e maior atrasado (LL ou “Larger Latter”), no momento T_1 a preferência se manifesta

no sentido da alternativa maior atrasada (LL), ao passo que no momento T_2 a preferência passa a ser pelo menor imediato (SS) (cf. Green & Myerson, 2004).

O modelo de desconto hiperbólico pode ser representado pela Equação 2:

$$V=A/(1+kD) \quad (2)$$

Na referida equação V corresponde ao valor subjetivo ou descontado, A corresponde ao valor total, D ao atraso e k a parâmetro livre que corresponde à taxa de desconto.

Outra possibilidade de curva descritiva de desconto decorre da função potência (e.g., Coelho, Hanna & Todorov, 2003). Segundo o modelo, o fenômeno do desconto pode ser descrito pela Equação 3:

$$V=A(aD^b) \quad (3)$$

No caso, V corresponde ao valor subjetivo ou descontado, A corresponde ao valor total, D ao atraso e a e b a constantes empíricas.

Esse modelo consiste em adaptação de uma das mais emblemáticas utilizações da função potência na Psicologia, a qual consiste na Lei de Stevens. Tal construção, que se situa no campo da psicofísica, trata do fenômeno da percepção de estímulos, indicando que a quantidade de estimulação percebida decorre de uma função potência da estimulação presente (Schiffman, 2003). Um modelo frequentemente adotado pode ser representado pela seguinte Equação 4:

$$EP=kE^a \quad (4)$$

Onde EP corresponde à estimulação percebida, E consiste na estimulação presente, a representa um expoente estabelecido empiricamente em função do tipo de estímulo e k seria uma constante obtida empiricamente.

Um dos estudos que identificou a referida função quanto ao comportamento de desconto foi o antes mencionado realizado por Coelho, Hanna e Todorov (2003).

Em todas as equações descritas sobre o modelo de desconto, as quais se referiram ao desconto temporal, também poderiam ser adotadas para o desconto probabilístico. No caso, bastaria trocar a variável temporal (D) pela probabilística, isto é, em vez de duração do atraso, adota-se as chances contra receber uma certa quantia.

Para a construção das curvas de desconto, em termos experimentais, existem alguns procedimentos que podem ser observados. O procedimento mais comum realizado com humanos foi desenvolvido por Rachlin, Ranieri e Cross (1991), denominado procedimento psicofísico ou de ajuste.

Em tal procedimento são sempre apresentadas duas alternativas, sendo uma menor imediata ou certa e outra maior atrasada ou probabilística. Em seguida são alteradas as magnitudes ou os atrasos/probabilidades, de modo a identificar o ponto em que há mudança da alternativa atrasada/probabilística para a imediata/certa. Posteriormente encontra-se a média entre o valor anterior à mudança de escolha e o valor correspondente ao da mudança de escolha.

Por exemplo, no primeiro momento é apresentada a opção entre R\$ 100,00 imediatos e R\$ 1.000,00 para recebimento em um ano, havendo a escolha pela alternativa atrasada. Em seguida é apresentada a opção entre R\$ 200,00 imediatos e R\$ 1.000,00 para recebimento em um ano, de modo que aumenta-se a magnitude da alternativa imediata na mesma proporção de acréscimos de R\$ 100,00. Quando o valor imediato passa a ser por exemplo de R\$ 600,00 e a escolha corresponda a esta alternativa, ocorrendo a mudança de opção, apura-se a média entre este valor e o da última alternativa imediata rejeitada, a qual corresponderia ao valor R\$ 500,00, o que resultaria em R\$ 550,00. No caso, este seria o ponto de indiferença entre a alternativa imediata e a atrasada, considerando o parâmetro temporal de um ano. Ou seja, o sujeito seria indiferente entre R\$ 550,00 imediatos e R\$ 1.000,00 em um ano.

Fatores que Influenciam o Comportamento de Desconto

Outro aspecto relevante para a compreensão do comportamento de desconto consiste na investigação dos fatores que podem influenciar tal fenômeno. Exemplo de resultados destas investigações consiste no efeito de magnitude. Esse fenômeno corresponde às diferenças no comportamento de desconto em função da magnitude das conseqüências consideradas, de modo que quantias menores seriam mais descontadas que quantias maiores (Loewenstein & Thaler, 1989). Uma das possíveis explicações para o presente fenômeno seria que quando se trata de quantias maiores o desconto (mais limitado) é tratado como poupança ou acumulação (“saving”), sendo que no caso de quantias menores o desconto é tratado como gasto (Green & Myerson, 2010).

Outra frente relevante de investigação tem por objeto o comportamento de desconto, considerando a modalidade temporal e probabilística, apurando se ambos constituem um único processo comportamental ou se representam mecanismos comportamentais diferentes. Uma destas distinções envolve exatamente o efeito magnitude. Segundo estudo realizado por Estler, Green, Myerson e Holt (2006), há efeito magnitude para ganhos tanto no caso do desconto temporal, quanto no probabilístico. Porém, em sentidos opostos. Enquanto no caso do desconto temporal há maior desconto para quantias menores e menor desconto para quantias maiores, no desconto probabilístico ocorre exatamente o contrário.

Outro aspecto distintivo entre o desconto temporal e probabilístico consiste na ideia sustentada por Green e Myerson (2013) de que o desconto temporal e o probabilístico envolvem distintas manifestação de impulsividade. Enquanto no desconto temporal a impulsividade se manifesta no sentido da impaciência, no desconto probabilístico se manifesta no sentido do apetite ao risco. Naturalmente que no caso do desconto probabilístico a manifestação impulsiva seria a de rejeitar a alternativa menor, a qual corresponderia à mais certa e com maior probabilidade de ganho.

Há também estudos relacionados ao comportamento de desconto que investigam aspectos como objeto de desconto, quociente de inteligência, cultura e mesmo ambiente. Quanto ao objeto de desconto, Odum e Baumann (2010) reportam achados que indicam maior desconto em relação a drogas e cigarros, por parte de dependentes e fumantes, comparativamente com dinheiro. Em sentido semelhante, o mesmo trabalho aponta estudos indicando maior desconto para bens comestíveis (“edible outcomes”), comparado com dinheiro. Tal trabalho também reporta variações no comportamento de desconto relacionadas a aspectos de gênero, culturais e ao contexto ou ambiente.

Em relação ao quociente de inteligência, é reportado estudo realizado por Olson, Collins e Luciana (2007), bem como outro por realizado por Shamosh e Gray (2008), os quais constataram que, considerando a Escala de Inteligência Wechsler, haveria uma relação inversa entre o nível de desconto temporal quanto a dinheiro e o quociente de inteligência. Ou seja, quanto maior o quociente de inteligência, menor o desconto.

No caso da cultura, reporta-se estudo promovido por Du (2002), que comparou estudantes universitários americanos, chineses e japoneses, quanto ao desconto temporal envolvendo dinheiro. No caso, constatou-se o mesmo nível de desconto quanto aos estudantes americanos e chineses, o qual foi maior que o apresentado pelos japoneses.

Em relação ao ambiente, Odum e Baumann (2010) mencionam estudo realizado junto a apostadores patológicos em jogos de azar, desenvolvido por Dixon, Jacobs e Sanders (2006), no qual foi avaliado o comportamento de desconto quanto a dinheiro, no ambiente onde ocorrem os jogos e em ambiente distinto, correspondente a uma cafeteria. Analisando os resultados, foi constatado maior nível de desconto temporal, em termos comparativos, no ambiente no qual ocorrem os jogos de azar.

Portanto, existem diversos fenômenos típicos e variáveis que podem ser investigadas quanto ao comportamento de desconto. Mas o aspecto fundamental, para efeito da presente

pesquisa, é a possibilidade de se considerar que esse tipo de fenômeno pode se manifestar no ambiente judicial, no contexto de busca da solução autocompositiva, vez que o acordo judicial pode ser interpretado como resultado de um comportamento de desconto, estabelecido de forma bilateral pelas partes. Da mesma maneira, ainda no ambiente da audiência de conciliação, tratado como momento voltado à tentativa de acordo, quando as partes apresentam propostas mas não chegam ao consenso, essas propostas também podem ser interpretadas como típicas manifestações do comportamento de desconto.

Considerando tal compreensão, conforme será desenvolvido a partir da descrição do método, resultados e discussão, o presente trabalho procura investigar o comportamento das partes do processo judicial, ao praticar atos de escolha, com base na noção de desconto. Além disso, sob essa interpretação, pretende-se avaliar se os réus de processos judiciais, por estarem tipicamente submetidos a uma condição de perda, apresentam descontos (temporais e/ou probabilísticos) distintos dos autores das ações, estando esses últimos tipicamente sob uma condição de ganho.

Método

Amostra

A presente pesquisa contou com dados primários e dados secundários, todos relacionados a processos judiciais, decorrentes de ações ajuizadas no Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região da Justiça do Trabalho, o qual tem atuação no Distrito Federal e no estado de Tocantins.

Os dados secundários se referem a processos já solucionados, de forma heterocompositiva ou autocompositiva, ou seja, por meio da sentença ou acordo judicial. Já os dados primários se referem a processos judiciais ainda pendentes de solução (ao menos no momento da coleta de dados).

Enquanto os dados secundários envolvem os valores de acordos já firmados e condenações já estabelecidas, os dados primários consistem nos valores das propostas de solução autocompositiva, as quais foram apresentadas, mas não foram aceitas pelas partes, o que inviabilizou a solução do processo pela via do consenso. E neste caso tais processos seguiram, tendo como passo seguinte a audiência de instrução, para posteriormente contar com o julgamento.

Procedimento

Coleta de dados. Os dados secundários foram extraídos e disponibilizados pela Secretaria de Tecnologia da Informação do Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região. Tais dados foram organizados em duas planilhas, uma com dados de processos solucionados de forma heterocompositiva e outra com dados de processos solucionados de maneira autocompositiva.

A planilha com dados de processos solucionados de forma heterocompositiva (sentença judicial) foi organizada em colunas, definidas em função das seguintes informações: número do processo, data do ajuizamento da ação, valor da causa, data do encerramento da ação, valor da condenação. Tais processos tiveram sua tramitação encerrada entre 2013 e 2015, tendo tramitado nas varas do trabalho do Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região. Para efeito de análise estatística, foram excluídos da planilha original os processos que contavam com valor da condenação correspondente a R\$ 100,00 ou com valor abaixo deste. A presente amostra contou com dados correspondentes a 41.619 processos judiciais.

Já a planilha com dados de processos solucionados de forma autocompositiva (acordo judicial) foi organizada em colunas, definidas em função das seguintes informações: número do processo, data ajuizamento da ação, valor da causa, data do encerramento da ação, valor do acordo. De forma semelhante à base de dados dos processos resolvidos por sentença judicial, os processos solucionados de forma autocompositiva que compuseram a amostra tiveram sua

tramitação encerrada entre 2013 e 2015, tendo tramitado nas varas do trabalho do Tribunal Regional do Trabalho da 10ª Região. Também da mesma maneira, para efeito de análise estatística, foram excluídos da planilha original os processos que contavam com valor da condenação correspondente a R\$ 100,00 ou com valor abaixo deste. A presente amostra contou com dados correspondentes a 30.553 processos judiciais.

Portanto, a diferença entre a primeira e a segunda base de dados secundários consistiu no fato de que a primeira contava com informações sobre condenações, sendo a segunda com informações sobre acordos judiciais.

Já os dados primários foram coletados nas audiências voltadas à tentativa de conciliação de cada processo, isto é, nas audiências iniciais ou de conciliação. Tais informações foram registradas nas atas de audiência, que inclusive se encontram disponibilizadas no sítio do Tribunal na internet.

Os dados primários foram agrupados em uma única planilha, organizada a partir das seguintes informações: número do processo, vara na qual o processo tramita, valor da causa, valor da proposta de acordo apresentada pelo do autor, valor da proposta de acordo apresentada pelo réu, data da audiência na qual o dado foi coletado, data da audiência de instrução designada. Foram obtidos dados de 491 processos, os quais tiveram a audiência de tentativa de conciliação ou inicial (Momento 2, da Figura 1) realizada nos anos de 2014 e 2015, tramitando nas varas do trabalho dos Fóruns de Brasília e Taguatinga-DF.

Análise de Dados. Os dados das planilhas foram submetidos a análises com o uso do Programa SPSS . Foram realizados testes de regressão com cada uma das bases de dados. Em todas as análises o valor da causa e o tempo de tramitação do processo (em quantidade de dias) foram tratadas como variáveis independentes.

No caso das análises envolvendo as bases de dados secundários, foi realizada um tipo de análise em cada. A partir da base de dados formada com as condenações, o valor da

condenação foi tratado como variável dependente, sendo o valor da causa e a duração do processo (em dias) como variáveis independentes (ou preditoras). Quanto à base de dados envolvendo os acordos, o valor do acordo foi tratado como variável dependente, sendo o valor da causa e a duração do processo (em dias) como variáveis independentes.

Em relação à duração, no caso das condenações esta correspondeu ao tempo entre o ajuizamento da ação e a finalização do processo com a sentença judicial quantificada, isto é, calculado o valor devido a partir da decisão fixada na sentença. No caso dos acordos, a duração considerada foi entre o ajuizamento da ação e a data de celebração do acordo, o que em regra ocorre na audiência inicial.

Quanto aos dados primários, foram realizadas quatro tipos de análises. Nas duas primeiras as variáveis independentes foram o valor da causa e a duração do processo (em dias), sendo que a variável dependente na primeira análise foi a proposta do autor e na segunda análise a variável dependente foi a proposta do réu.

Na terceira análise a variável dependente consistiu na proposta do autor, tendo sido acrescentada como variável independente, além do valor da causa e da duração, a proposta do réu. Já na quarta análise a proposta do réu passou a ser tratada como variável dependente, sendo a proposta do autor, juntamente com o valor da causa e a duração, tratadas como variáveis independentes.

Ainda no caso das últimas quatro análises, as quais foram realizadas a partir da base de dados primários, a duração foi considerada em função do tempo entre a audiência inicial e a de instrução, ou seja, atraso para a próxima audiência, diferentemente do tempo adotado para os processos solucionados mediante condenação ou acordo judicial, quanto aos quais o tempo foi computado a partir do ajuizamento da ação, isto é, tempo já decorrido.

A Tabela 3 apresenta a relação de todas as análises de regressão realizadas.

Tabela 3.

Sistematização de Análises e Dados

Análise	Base de Dados	VD	VIs
1	Secundário/Condenações	valor da condenação	valor da causa dias
2	Secundário/Acordos	valor do acordo	valor da causa dias
3	Primário/Proposta do Autor	valor da proposta do autor	valor da causa dias
4	Primário/Proposta do Réu	valor da proposta do réu	valor da causa dias
5	Primário/Proposta do Autor e Réu	valor da proposta do autor	valor da causa dias proposta do réu
6	Primário/Proposta do Autor e Réu	valor da proposta do réu	valor da causa dias proposta do autor

Com o objetivo de examinar a confiabilidade dos valores dos parâmetros obtidos, cada análise foi realizada com todos os dados da amostra e com duas subamostras aleatórias, as quais continham em torno de 50% dos casos. Portanto, os parâmetros da regressão foram calculados três vezes.

O modelo de desconto adotado na presente pesquisa considerou como ponto de referência o valor da causa de cada processo, o qual consiste em dado indispensável para o ajuizamento da ação judicial. Além disso, o valor da causa também foi tratado como o valor maior atrasado e maior probabilístico, tipicamente adotado nos modelos de desconto,

inclusive para efeito de contraste com o valor menor imediato ou valor menor certo ou não probabilístico.

Nessas análises optou-se por trabalhar com uma adaptação da função potência, sendo que para calcular a regressão trabalhou-se com a conversão em logarítimo.

O primeiro motivo para o uso da função potência, o qual tem natureza teórica, decorre de que tanto as propostas apresentadas pelas partes, os acordos e mesmo as condenações, podem ser consideradas estimativas com desconto a partir do valor da causa. Neste sentido, tomando como referência a Lei de Stevens (Schiffman, 2003), a qual trata de estimativa perceptual, a quantidade de estimulação percebida consiste em função potência da estimulação presente, de modo que $EP = K E^a$, onde a geralmente é um valor que varia de acordo com a modalidade perceptual e o tipo de estimulação. Assim, quando o valor de a é menor que 1.0, quanto maior a estimulação presente, maior a mudança necessária na intensidade do estímulo para ser percebida determinada diferença quanto ao estímulo.

Um segundo motivo para adotar a referida adaptação da função potência, este de ordem metodológica, consiste na impossibilidade de se separar os possíveis efeitos de atraso e probabilidade de ganho (ou de perda) de uma ação judicial, com base nos dados disponíveis para análise. O desconto em relação ao valor da causa pode ser influenciado tanto pelo atraso quanto pela probabilidade de êxito estimada por cada uma das partes.

Considerando que as duas variáveis mencionadas podem interagir na determinação do valor de desconto e a impossibilidade de separação, optou-se por um modelo genérico de função potência. E dessa maneira, é possível considerar os valores das propostas das partes, bem como os valores dos acordos e das condenações, como uma função do valor da causa, com expoente menor que 1.0. Assim, quanto maior o valor da causa, maior seriam as mudanças necessárias nos valores das demais variáveis mencionadas (propostas das partes,

acordo e condenação) para que sejam percebidas. E isso também se compatibiliza com a investigação empírica da influência do atraso.

Assim, a versão da função utilizada foi uma adaptação da **Equação 4**, com os seguintes parâmetros:

$$V = KA^aD^b \quad (5)$$

onde V corresponde à variável dependente (valor das propostas, valor do acordo ou valor da condenação), A seria o valor da causa, D seria o número de dias de atraso, e K , a e b seriam constantes obtidas empiricamente. De acordo com o modelo, assume-se que o valor de a é função de mudanças no atraso para receber (ou perder) quanto na probabilidade de ganhar (ou perder) a ação judicial, sendo que tais variáveis não podem ser mensuradas separadamente na presente pesquisa. Deve-se ressaltar que o atraso em dia incluído na função como D não corresponde totalmente ao caso típico adotado nas pesquisas experimentais de desconto, conforme explicado anteriormente.

A predição seria de um valor de a menor que 1.0 e maior que zero. Não há predição necessária para b , inclusive porque os atrasos foram medidos de diferentes maneiras. Porém, o atraso é uma variável relevante teoricamente, que pode ter impactos práticos.

Espera-se que o valor de a seja menor para o réu do que para o autor, de modo que o réu apresentaria desconto maior, tomando como referência o valor da causa. Isso porque o réu está submetido tipicamente à condição de perda, ao passo que o autor a uma condição de ganho. E no caso das propostas de acordo, seria possível inserir mais uma variável com o expoente correspondente, para o caso da consideração da proposta do autor como variável dependente, o que implicaria na inserção da proposta do réu com o seu expoente, e vice versa.

Já no caso de acordo, as estimativas de autor e réu são coincidentes, ou seja, a seria igual para os dois. No caso de condenação, o coeficiente corresponderia à estimativa do juiz com relação ao valor da causa.

Cabe ainda esclarecer que independentemente das considerações conceituais apresentadas acerca do uso da função potência, foi realizada uma análise com a função hipérbole (Equação 2) a partir os dados primários, considerando a freqüente utilização desse tipo de equação nas pesquisas sobre desconto. No entanto, a função hiperbólica não se mostrou estatisticamente significativa e apresentou ajuste ruim aos dados (coeficiente de determinação R^2 com valores menores que 0,1). Por isso, tais resultados não serão apresentados no presente trabalho.

Resultados

A Tabela 4 apresenta os valores dos parâmetros da função potência (Equação 5) relativos à análise das condenações judiciais em função do valor da causa e da duração do processo (em dias). Nas três análises realizadas os coeficientes de determinação foram próximos de 0,30. Os coeficientes de regressão para o valor da causa foram todos positivos e significativos ($p < ,05$) e os coeficientes de duração do processo foram negativos, porém não significativos.

Tabela 4.

Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5) com o Valor da Condenação como Variável Dependente

	Valor da causa		Dias de atraso		ln(K)	p	R^2
	a	p	b	p			
Amostra total N = 41.619	0,582	0,000	-0,009	0,276	3,152	0,000	0,301
Subamostra 1 n = 20.862	0,585	0,000	-0,008	0,481	3,113	0,000	0,305
Subamostra 2 n = 20.756	0,578	0,000	-0,010	0,405	3,189	0,000	0,297

Nota. Os valores apresentados foram obtidos nas análises de regressão realizadas com os logaritmos das variáveis analisadas.

Já a Tabela 5 apresenta os valores dos parâmetros da função potência (Equação 5) correspondentes à análise dos acordos judiciais em função do valor da causa e da duração do processo (em dias). Nas três análises os coeficientes de determinação também foram próximos de 0,30. Os coeficientes de regressão para o valor da causa foram todos positivos e significantes ($p < ,05$). Quanto aos coeficientes de duração do processo, estes foram negativos, porém, distintamente do constatado quanto às condenações, foram significantes.

Tabela 5.

Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5) com o Valor do Acordo como Variável Dependente

	Valor da causa		Dias de atraso		ln(K)	p	R^2
	a	p	b	p			
Amostra total	0,583	0,000	-0,048	0,000	2,550	0,000	0,295
$N = 30.552$							
Subamostra 1	0,590	0,000	-0,047	0,000	2,471	0,000	0,298
$n = 15.313$							
Subamostra 2	0,576	0,000	-0,050	0,000	2,628	0,000	0,292
$n = 15.238$							

Nota. Os valores apresentados foram obtidos nas análises de regressão realizadas com os logaritmos das variáveis analisadas.

Quanto aos dados primários, que contaram com quatro análises, na primeira análise, retratada na Tabela 6, também apresentando os valores dos parâmetros da função potência (Equação 5), a variável dependente foi o valor da proposta do autor e as variáveis independentes foram o valor da causa e a duração do processo (em dias). Os coeficientes de

determinação ficaram entre 0,351 e 0,426. Os coeficientes de regressão para o valor da causa foram todos positivos e significantes ($p < ,05$). Quanto aos coeficientes de duração do processo, estes foram positivos, porém não significantes.

Tabela 6.

Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5) com o Valor da Proposta do Autor como Variável Dependente

	Valor da causa		Dias de atraso		ln(K)	p	R^2
	a	p	b	p			
Amostra total	0,619	0,000	0,110	0,007	2,198	0,000	0,387
N = 491							
Subamostra 1	0,570	0,000	0,105	0,071	2,742	0,000	0,351
n = 249							
Subamostra 2	0,676	0,000	0,108	0,060	1,605	0,006	0,426
n = 241							

Nota. Os valores apresentados foram obtidos nas análises de regressão realizadas com os logaritmos das variáveis analisadas.

Na segunda análise realizada com os dados primários, retratada na Tabela 7, a variável dependente foi o valor da proposta do réu e as variáveis independentes o valor da causa e a duração do processo (em dias). Os coeficientes de determinação ficaram próximos de 0,20. Os coeficientes de regressão para o valor da causa foram todos positivos e significantes ($p < ,05$). Quanto aos coeficientes de duração do processo, estes foram positivos, mas não significantes.

Tabela 7.

Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5) com o Valor da Proposta do Réu como Variável Dependente

	Valor da causa		Dias de atraso		ln(K)	p	R ²
	a	p	b	p			
Amostra total	0,456	0,000	-0,006	0,900	3,161	0,000	0,206
N = 490							
Subamostra 1	0,444	0,000	-0,037	0,564	3,412	0,000	0,204
n = 249							
Subamostra 2	0,467	0,000	0,025	0,700	2,938	0,000	0,211
n = 240							

Nota. Os valores apresentados foram obtidos nas análises de regressão realizadas com os logaritmos das variáveis analisadas.

Na terceira e quarta análises realizadas com os dados primários foi inserida uma nova variável independente, a qual corresponde à proposta da parte processual contrária, considerando a parte responsável pela proposta tomada como variável dependente. Ou seja, tomando a proposta do autor como variável dependente, foi inserida a proposta do réu como variável independente, sendo que, da mesma forma, tomando a proposta do réu como variável dependente, acrescentou-se a proposta do autor como variável independente.

Assim, na análise retratada na Tabela 8, a variável dependente foi o valor da proposta do autor e as variáveis independentes foram o valor da causa, a duração do processo (em dias) e a proposta do réu. Os coeficientes de determinação ficaram próximos de 0,50. Os coeficientes de regressão para o valor da causa foram todos positivos e significantes ($p < 0,05$). Os coeficientes de duração do processo foram positivos e significantes na análise realizada com a amostra total e com a Subamostra 1, sendo que com a Subamostra 2 obteve-se $p = 0,056$. Quanto à proposta do réu, o coeficiente de regressão foi positivo e significativo.

Tabela 8.

Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) Para a Função Potência (Eq. 5), Acrescida da Proposta do Réu, como Variável Independente, e de seu Respetivo Expoente (c), com o Valor da Proposta do Autor como Variável Dependente

	Valor da causa		Dias de atraso		Proposta réu		ln(K)	p	R^2
	a	p	b	p	c	p			
Amostra total	0,431	0,000	0,113	0,002	0,410	0,000	0,904	0,019	0,512
N = 490									
Subamostra 1	0,394	0,000	0,119	0,023	0,397	0,000	1,388	0,013	0,475
n = 249									
Subamostra 2	0,478	0,000	0,097	0,056	0,424	0,000	0,362	0,501	0,552
n = 240									

Nota. Os valores apresentados foram obtidos nas análises de regressão realizadas com os logaritmos das variáveis analisadas.

Na quarta análise realizada com os dados primários, retratada na Tabela 9, a variável dependente foi o valor da proposta do réu e as variáveis independentes foram o valor da causa, a duração do processo (em dias) e a proposta do autor. Os coeficientes de determinação ficaram entre 0,279 e 0,370. Os coeficientes de regressão para o valor da causa foram todos positivos e significantes ($p < ,05$). Os coeficientes de duração do processo não foram significantes. Em relação à proposta do autor, o coeficiente de regressão foi positivo e significativo.

Tabela 9.

Parâmetros, Níveis de Significância (p) e Medidas de Ajuste do Modelo (R^2) para a Função Potência (Eq. 5), Acrescida da Proposta do Autor, como Variável Independente, e de seu Respetivo Expoente (d), com o Valor da Proposta do Réu como Variável Dependente

	Valor da causa		Dias de atraso		Proposta autor		ln(K)	p	R ²
	a	p	b	p	d	p			
Amostra total	0,146	0,001	-0,061	0,129	0,502	0,000	2,057	0,000	0,370
N = 490									
Subamostra 1	0,291	0,000	-0,102	0,090	1,014E-5	0,000	5,130	0,000	0,315
n = 249									
Subamostra 2	0,328	0,000	0,014	0,819	7,834E-6	0,000	4,307	0,000	0,279
n = 240									

Nota. Os valores apresentados foram obtidos nas análises de regressão realizadas com os logaritmos das variáveis analisadas.

Discussão

O Comportamento das Partes do Processo Judicial

Tentando compreender o comportamento das partes do processo judicial diante dos resultados reportados, um primeiro aspecto relevante a ser considerado consiste na constatação de que os coeficientes do valor da causa foram significantes em todas as análises ($p < 0,05$). Ou seja, nas situações nas quais se considerou como variável dependente os acordos, as condenações e as propostas do autor e do réu houve significância ao considerar o valor da causa como variável independente, de modo que quando a segunda (variável independente) aumentou, também se constatou aumento das primeiras (variáveis dependentes). O presente achado, portanto, permite concluir que o valor da causa pode ser tido como preditor do valor do acordo judicial firmado em juízo, da condenação, bem como das propostas apresentadas pelas partes do processo judicial.

Além disso, os coeficientes do valor da causa indicam que, por um lado, merece atenção a semelhança entre o apurado para os acordos (0,583) e condenações (0,582). Por outro, comparando os coeficientes do valor da causa nas análises em que a variável

dependente é o valor da proposta do autor, com as análises em que a variável dependente consiste na proposta do réu, constata-se que, no caso da proposta do autor como variável dependente, o coeficiente do valor da causa é maior (0,619), o que releva a tendência do autor de elevação da sua proposta, comparativamente com a proposta do réu (0,456), confirmando as predições consideradas.

Ainda considerando o valor da causa como preditor, também merece atenção a constatação de que o coeficiente apurado nas situações em que há acordo ou condenação (respectivamente 0,583 e 0,582) correspondem exatamente ao valor intermediário entre os coeficientes da proposta do autor (0,619) e do réu (0,456), o que indica que os acordos e condenações são pontos intermediários entre as propostas do autor e do réu.

Uma última consideração específica sobre o resultado das análises tendo o valor da causa como preditor, consiste na constatação de que todos os coeficientes são menores que 1. Esses resultados indicam que um aumento de magnitude X no valor da causa está relacionado a um aumento de magnitude menor que X no valor da condenação, acordo, proposta do autor ou proposta do réu. Em outras palavras, se o valor da causa aumenta, por exemplo, em dez por cento, o valor da condenação (acordo ou propostas) aumenta menos do que dez por cento.

Outro conjunto de resultados a merecer consideração consiste nas análises em que a proposta de uma das partes foi inserida como variável preditora, tendo sido a proposta da parte contrária tomada como variável dependente. Na análise em que a proposta do autor foi variável dependente e a proposta do réu foi incluída como preditora, bem como na análise na qual a proposta do réu foi variável dependente e a proposta do autor preditora, o valor da proposta de uma das partes aumentou o valor da proposta da outra parte, de maneira estatisticamente significativa. Isto permite concluir que a proposta de uma parte influencia a da outra, o que é compatível com cenários típicos de negociações.

Outro achado relevante nestas análises, nas quais a proposta de uma parte é tratada como variável dependente e a proposta da parte contrária como preditora, é que os resultados indicam que para o réu há maior influência do valor da proposta do autor, em termos comparativos com o valor da causa. No caso da proposta do réu como variável dependente, a proposta do autor contou com coeficiente bem maior (0,502) que o coeficiente associado ao valor da causa (0,146). Já no caso da proposta do autor como variável dependente, o valor da causa (0,431) e a proposta do réu contaram com coeficientes próximos (0,410). Esses dados sugerem que o réu ajusta mais a sua proposta em função da proposta do autor do que o autor o faz em função da proposta do réu. Portanto, as propostas do autor parecem mais associadas ao valor da causa do que as propostas do réu.

Em relação à duração em dias enquanto variável independente, houve significância apenas quanto às análises tendo como variável dependente o acordo e a proposta do autor. No caso do acordo o coeficiente foi negativo (-0,048), indicando que aumentos na duração do processo tendem a diminuir o valor do acordo. No caso da proposta do autor, o coeficiente foi positivo (0,619), sugerindo que aumentos no tempo para a audiência de instrução tendem a aumentar o valor da proposta do autor.

O Comportamento das Partes e o Modelo de Desconto

A partir das considerações apontadas sobre os resultados, um primeiro aspecto relevante a ser considerado consiste na possibilidade de compreensão, de forma adaptada, do comportamento das partes do processo judicial com base no modelo de desconto. Tanto no contexto da tentativa de busca da solução autocompositiva, envolvendo a apresentação de propostas, quanto na efetiva solução autocompositiva, por meio do acordo, é possível explicar o comportamento das partes com base no modelo de desconto, pois consistem em escolhas voltadas a conseqüências imediatas e não probabilísticas, mas de menor magnitude, em detrimento da alternativa de maior magnitude, porém atrasada e probabilística.

Tal interpretação pode ser considerada uma adaptação por dois motivos principais. O primeiro é que as pesquisas sobre desconto, independente do procedimento, sempre buscam o ponto de indiferença, o qual é dado a partir de atrasos e probabilidades definidas. Porém, no curso do processo judicial, não se sabe a probabilidade, tampouco se sabe quanto tempo o processo duraria se não houvesse o acordo.

O outro motivo que impede o enquadramento de forma perfeita no modelo de desconto consiste na impossibilidade de isolamento do aspecto temporal do probabilístico. Segundo Green e Meyerson (2013), não apenas existem diferenças envolvendo os mecanismos que estão por trás das duas modalidades de desconto, como também sustentam que é preciso avançar em pesquisas que identifiquem as variáveis que os controlam.

No caso das escolhas realizadas no contexto judicial, não há como separar o desconto temporal do probabilístico, pois há atraso e incerteza de forma concomitante, o que aliás ocorre geralmente em situações reais. Sendo celebrado o acordo judicial antes da fase de julgamento, em regra, não se sabe o resultado do processo, o que torna o cenário incerto e a recompensa probabilística. Da mesma forma, não se sabe o tempo de tramitação processual.

É bem verdade que neste caso se sabe o tempo de tramitação até o momento do acordo, sendo que inclusive constatou-se significância quanto ao número de dias enquanto variável independente, para o acordo tomado como variável dependente. Também se constatou significância quanto à duração como variável independente no caso da proposta do autor, sendo que a quantidade de dias envolvia o tempo entre a audiência inicial e a audiência de instrução.

E tal achado pode implicar em que o autor é mais sensível ao atraso do que o réu. Ou seja, se houve significância em relação à duração tomada como variável preditora nas análises em que a variável dependente foi a proposta do autor, bem como nas análises em que a variável dependente foi o acordo, o qual é fruto do consenso de ambas as partes, pode-se

concluir que a parte sensível ao atraso seria o autor. Inclusive, no caso do acordo como variável dependente, o coeficiente da duração foi negativo, sendo que no caso da proposta do autor teria sido positivo, o que permite inferir que o caráter negativo do coeficiente decorre do comportamento do réu, que participa do acordo.

Porém, mesmo em tais análises em que o tempo se mostrou estatisticamente significante, esse não correspondia ao tempo preciso e exato de duração do processo, estabelecido a partir do ajuizamento da ação (Momento 1) até o final do processo (Momento 4). Ou seja, no caso do acordo, antes da tomada de decisão, não se sabia quanto tempo o processo duraria caso não houvesse acordo. E quanto à proposta do autor, apresentada na audiência inicial (Momento 2), havia a informação do tempo até a próxima audiência, que seria a de instrução (Momento 3), mas não se sabia de forma precisa quando o processo efetivamente se encerraria.

No entanto, apesar das particularidades apontadas, as quais impediriam o enquadramento preciso e perfeito do fenômeno no modelo de desconto, considerando os coeficientes apurados tomando o valor da causa como variável preditora e as propostas das partes e os acordos judiciais como variáveis dependentes, é possível sustentar que estas decorrem de uma perda de valor reforçador ou punitivo, em função do atraso ou incerteza. No caso, o estímulo maior atrasado e probabilístico seria teoricamente representado pelo valor da causa, o qual corresponderia ao valor pretendido pelo autor, ao final do processo e sendo vitorioso.

Havendo acordo judicial, o fenômeno do desconto, ainda de forma adaptada, teria como outra particularidade o caráter consensual e bilateral. Ou seja, seria consensual na medida em que as duas partes do processo chegam ao mesmo valor, e bilateral porque os descontos chegam ao mesmo resultado, mas a partir de sentidos distintos. Isto é, o autor faz sua operação de desconto na perspectiva de ganhos, e o réu na perspectiva de perdas.

E isto se relaciona com o fato de que quando ocorre o acordo judicial, este decorre da superação da assimetria do desconto entre ganhos e perdas, constatado em diversos achados da área, como no caso do efeito de sinal (Thaler, 1981). Por outro lado, tal assimetria se verifica na diferença de coeficientes do valor da causa tomado como variável preditora, nas análises em que a proposta das partes são consideradas variáveis dependentes, obviamente em cenários nos quais não se chegou ao acordo.

Portanto, respeitadas as necessidades de adaptações, o comportamento das partes do processo judicial pode ser interpretado a partir do modelo de desconto.

O Fenômeno da Ancoragem e o Valor da Causa

Outra constatação importante a partir dos resultados consiste na existência de significância do valor da causa enquanto variável preditora, o que ocorreu em todas as análises realizadas.

Diante do presente achado, se faz necessário considerar que apesar do valor da causa ser obrigatório por lei (art. 319 do Código de Processo Civil) e a legislação contar com parâmetros que orientam a sua definição (art. 292 do Código de Processo Civil), não há mecanismos que assegurem efetivamente que o valor da causa corresponda ao que de fato deveria corresponder. Ou seja, não há mecanismos de garantia, ou mesmo aferição, de que no caso de ações judiciais que buscam sentenças condenatórias, com as quais o autor pretende receber determinada quantia em valores monetários, o valor da causa corresponda ao valor que de fato seria assegurado caso a ação fosse plenamente vitoriosa. Isto significa que o valor da causa pode não corresponder a uma estimativa adequada dos desdobramentos prováveis dos fatos discutidos no processo judicial. .

Há previsão no novo Código de Processo Civil de que o juiz promova a correção do valor da causa, por sua própria iniciativa, independente de requerimento do réu (art. 292, § 3º). Também é possível que o réu questione o valor da causa (art. 337, III do novo Código de

Processo Civil), inclusive de forma mais simplificada que a prevista na legislação anterior (Código de Processo Civil de 1973, que vigorou até 2016). Mas apesar de tais previsões, não há a obrigatoriedade de observância de meios de verificação do valor da causa. Como também não há obrigatoriedade de correção por parte do juiz, caso o réu não promova a impugnação, vez que se trata de faculdade. E ainda inexistem sanções processuais concretas para situações nas quais o autor indique o valor da causa de forma equivocada.

Mas se o valor da causa exerce papel de preditor quanto às propostas de acordo, bem como quanto ao acordo, há o risco de ocorrência de efeito ancoragem, quanto a objeto inadequado. O efeito ancoragem consiste na influência que determinados parâmetros exercem na tomada de decisão (Bazerman, 2008). Por exemplo, no processo de venda de um veículo, se o vendedor procura estabelecer como meta de preço de venda o valor previsto em determinada tabela de preços de carros usados, este preço previsto na referida tabela estaria exercendo o papel de âncora.

Tal fenômeno é considerado como uma das heurísticas, conceito desenvolvido no âmbito das abordagens cognitivistas da Economia Comportamental. Heurísticas consistem em modelos ou representações mentais, que influenciam o processo decisório (Kahneman & Tversky, 1984).

Assim, considerando que o valor da causa se mostrou estatisticamente significante enquanto preditor em todas as análises, é possível concluir que esse estaria exercendo o papel de âncora na definição das propostas de acordo formulada pelo autor e réu, bem como no valor do acordo firmado pelas partes. E neste sentido, se o valor da causa é preditor e há o efeito ancoragem, seria importante contar com a garantia da acurácia do valor da causa. Isto é, que tal valor da causa correspondesse efetivamente à realidade dos fatos do processo.

Cabe alertar que nas análises em que a proposta de uma das partes foi tratada como variável dependente, tendo sido incluída como variável preditora a proposta da parte

contrária, houve diferença quanto à influência do valor da causa entre autor e réu. No caso da proposta do réu como variável dependente, a proposta do autor contou com coeficiente maior que o do valor da causa, sendo que quando a proposta do autor foi considerada variável dependente os coeficientes do valor da causa e da proposta do réu ficaram próximos. Porém, mesmo diante destas constatações, não se pode ignorar a influência do valor da causa, ainda que de forma indireta para a proposta do réu.

Assim, diante do mencionado efeito ancoragem, tal compreensão poderia ser considerada no desenvolvimento do processo de negociação entre as partes voltada à busca da solução autocompositiva, correspondente à conciliação ou mediação judicial.

Uma das abordagens consideradas em manuais de conciliação e mediação judicial consiste no que se denomina *teste de realidade* (Azevedo, 2010). Esta corresponde à apresentação às partes e advogados de elementos que informem as reais condições de alcance das expectativas que se tem sobre o resultado do processo, inclusive de modo a desfazer percepções e avaliações inadequadas em termos processuais. Ou seja, diante de cenário no qual se conta com expectativas quanto ao acesso a determinados estímulos reforçadores ou sujeição a punições, seria esclarecer as reais e efetivas condições para que tais eventos ocorram.

Dessa maneira, considerando o papel de preditor do valor da causa e o efeito ancoragem, uma das possíveis iniciativas na realização do teste de realidade seria apurar se o valor da causa corresponde ao que deveria corresponder, considerando as características da ação judicial.

Implicações e Perspectivas

Em termos de implicações, dentre as possíveis contribuições da presente pesquisa, um primeiro aspecto merecedor de consideração consiste nas possibilidades de compreensão do comportamento das partes do processo judicial no contexto de busca da solução

autocompositiva. E neste sentido, é preciso considerar a relevância que atualmente vem sendo depositada na presente modalidade de solução de conflitos judicializados.

Conforme consta na Exposição de Motivos do Novo Código de Processo Civil:

Deu-se ênfase à possibilidade de as partes porem fim ao conflito pela via da mediação ou da conciliação (. . .) a satisfação efetiva das partes pode dar-se de modo mais intenso se a solução é por elas criada e não imposta pelo juiz.

Assim, melhor entender as escolhas feitas pelas partes a partir do presente arcabouço teórico abre janelas de possibilidades de contribuições, principalmente quanto à atuação dos juízes, conciliadores e mediadores no contexto de busca da solução autocompositiva.

Outro aspecto relevante consiste na compreensão da duração do processo para as partes, tema que tem merecido atenção do Judiciário e da sociedade. Manifestação emblemática de tal compreensão consiste na Emenda Constitucional 45, a qual trouxe como inovação no texto da Constituição Federal (1988) a inserção do princípio da duração razoável do processo, dentre os direitos e garantias fundamentais (art. 5º, LXXVIII). Também existem várias políticas públicas judiciárias voltadas à busca da celeridade processual. O Sistema de Metas do Conselho Nacional de Justiça, criado pela Resolução no. 70 de 2009, consiste em típica política pública judiciária voltada a esta finalidade. Outra manifestação importante relacionada à busca da celeridade processual consiste na Exposição de Motivos do novo Código de Processo Civil, na qual consta que “Levou-se em conta o princípio da razoável duração do processo. Afinal a ausência de celeridade, sob certo ângulo, é ausência de justiça. A simplificação do sistema recursal, de que trataremos separadamente, leva a um processo mais ágil”.

Em termos de perspectivas a partir da presente pesquisa, uma primeira possibilidade se refere à base de dados primários (propostas apresentadas pelas partes), as quais merecem análise futura juntamente com o resultado dos processos (Momento 4). Ou seja, quando tais

processos se encerrarem e contarem com o resultado estabelecido, será possível identificar a relação entre as propostas e o valor reconhecido na sentença judicial.

Estes dados permitirão, por um lado, a análise do aspecto probabilístico, inclusive a partir da noção de prospecto (Kahneman & Tversky, 1979), a qual envolve a ideia de que o valor de um prospecto corresponde à quantidade multiplicada pela probabilidade. Tendo a quantidade final fixada na sentença e a proposta de acordo do autor e do réu, seria possível apurar a probabilidade que estaria por trás de cada proposta, com base na noção de prospecto. A presente análise levaria a uma pesquisa de caráter longitudinal e intrasujeito, na medida em que implicaria em investigar a história traçada por cada processo judicial.

Outro caminho a ser explorado, ainda considerando tal estratégia de pesquisa, seria a investigação dos mesmos processos em fase de execução, o que permitiria, considerando o modelo de desconto, o isolamento do elemento temporal do probabilístico.

O processo judicial envolvendo sentenças condenatórias conta com a fase de conhecimento, voltada a apurar se o pedido é devido ou não, e a fase de execução ou de cumprimento. Esta última é voltada apenas ao pagamento do valor devido, sendo que não havendo pagamento voluntário por parte do réu são praticados atos voltados à sua expropriação patrimonial, como penhora dos bens e leilão judicial destes.

Assim, na referida fase processual não há mais a presença do aspecto probabilístico, pois já se sabe se determinado pedido é devido ou não. No caso, haveria apenas o elemento temporal, isto é, quando o valor devido, sobre o qual não há mais dúvida, será recebido.

Ainda na perspectiva de pesquisa longitudinal e intrasujeito, outra frente a ser explorada envolve o fenômeno da reversão de preferência (Kagel, Battalio & Green, 1995). Considerando que os dados primários foram coletados na audiência inicial (Momento 2), é possível que tenha ocorrido reversão de preferência na audiência de instrução (Momento 3),

com a aceitação da recompensa menor imediata, ou algo próximo desta, em detrimento da maior atrasada.

Antes da etapa de julgamento (Momento 4), por imposição legal prevista no art. 850 da CLT, é obrigatória a submissão das partes à nova tentativa de acordo. Assim, sendo processualmente possível o acordo na audiência de instrução, seria pertinente a investigação do fenômeno da reversão de preferência. A partir da coleta de dados das ocorrências na audiência de instrução (Momento 3), havendo mudança de comportamento com a opção pela escolha enquadrada na condição de menor imediata e certa, também haveria alteração na curva de desconto.

Portanto, para a compreensão de forma mais ampla do comportamento das partes do processo judicial é conveniente a realização de outras investigações, principalmente quanto a outras etapas do processo, a partir dos dados primários já coletados. Porém, os resultados e constatações apuradas a partir da presente pesquisa podem ser tomados como um primeiro passo e tentativa de contribuição, para entender como são realizadas e quais as variáveis influenciam as decisões tomadas pelas partes no ambiente judicial.

Referências Bibliográficas

- Aguiar, J. C. (2014). Análise comportamental do direito: uma abordagem do direito como ciência do comportamento humano aplicada. *Nomos*, 34(2), 245-273,
- Ainslie, G. (2016) The Cardinal Anomalies that Led to Behavioral Economics: Cognitive or Motivational?. *Managerial and Decision Economics*, 37: 261–273.
- Bazerman, M. (2008). *Negociando Racionalmente*. São Paulo: Atlas.
- Azevedo, A.G. (2010). *Manual de Mediação Judicial*. Brasília: Ministério da Justiça e Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento.
- Catania, A. C. (1999). *Aprendizagem: comportamento, linguagem e cognição* (4ª ed). Porto Alegre: Artmed.
- Coelho, C., Hanna, E. S., Todorov, J.C. Magnitude, atraso e probabilidade de reforço em situações hipotéticas de risco. *Psicologia: Teoria e Pesquisa*, 19, 269-278.
- de Rose, J. C. C. (1997). O que é comportamento? R. A.Banaco (Org.), *Sobre comportamento e cognição, Vol I*. Santo André: ARBytes Editora.
- Estle, S. J., Green, L., Myerson, J., & Holt, D. D. (2006). Differential effects of amount on temporal and probability discounting of gains and losses. *Memory & Cognition*, 34, 914–928.
- Fagley, N. S., & Kruger, L. (1986, August). The effect of problem framing on the program choices of school psychologists. Paper presented at the 94th Annual Convention of the American Psychological Association, Washington, DC.
- Fagley, N. S., & Miller, P. M. (1987). The effects of decision framing on choice of risky vs certain options. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 39, 264-27.
- Franceschini A. C. T. & Ferreira, D. C. S. (2012). Economia Comportamental: uma introdução para analistas do comportamento. *Revista Interamericana de Psicologia*, 46, 317-326.

- Green, L., Fry, A. F., & Myerson, J. (1994). Discounting of delayed rewards: A life-span comparison. *Psychological Science*, 5, 33-36.
- Green, L. & Myerson, J.. (2010). Experimental and correlational analyses of delay and probability discounting. In: G. J. Madden, & W. K. Bickel (Eds.), *Impulsivity: The behavioral and neurological science of discounting* (pp. 67-94). Washington, DC: American Psychological Association.
- Green, L., & Myerson, J. (2013). How many impulsivities? A discounting perspective. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 99, 3-13.
- Kagel, J. H., Battalio, R. C., Green, L. (1995). *Economic Choice Theory. In Experimental Analysis of Animal Behavior*. USA: Cambridge University Press.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1979). Prospect theory: An analysis of decision under risk. *Econometrica*, 47, 263-291.
- Kahneman, D., & Tversky, A. (1984). Choices, Values, and Frames. *American Psychologist*, 39(4), 341-350.
- Mazur, J. E. (1987). An adjusting procedure for studying delayed reinforcement. In M. L. Commons, J. E. Mazur, J. A. Nevin, & H. Rachlin (Eds.), *Quantitative Analysis of Behavior: Vol 5. The Effect of Delay and Intervening Events on Reinforcement Value* (pp. 55-73). Hillsdale, NJ: Erlbaum.
- Loewenstein, G., & Thaler, R. H.. (1989). Anomalies: Intertemporal choice. *Journal of Economic Perspective*, 3, 181-193.
- Madden, G. J., & Johnson, P. S. (2010). A delay-discounting primer. In: G. J. Madden, & W. K. Bickel (Eds.), *Impulsivity: The behavioral and neurological science of discounting* (pp. 11-37). Washington, DC: American Psychological Association.

- Odum, A. L. & Baumann, A. A. L. (2010). Delay discounting: state and trait variable. In: G. J. Madden, & W. K. Bickel (Eds.), *Impulsivity: The behavioral and neurological science of discounting* (pp. 11-37). Washington, DC: American Psychological Association.
- Odum, A. L., Madden, G. J., & Bickel, W. K. (2002). Discounting of delayed health gains and losses by current, never- and ex-smokers of cigarettes. *Nicotine & Tobacco Research*, 4, 295–303.
- Odum, A. L. (2011). Delay discounting: I'm a k, you're a k. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 96, 427-439.
- Pinheiro, R. N. & Oliveira-Castro, J. M. (2015). Contribuições da análise do comportamento do consumidor para a interpretação das escolhas das partes em audiência de conciliação. In *Revista LTr Legislação e Trabalho*, 79, 559-569.
- Pinheiro, R. N. (2016). *Negociação Trabalhista: como negociar em audiências de conciliação na Justiça do Trabalho*. São Paulo: LTr.
- Mendonça, A. H. B. (2004). A reinvenção da tradição do uso da mediação. *Revista de Arbitragem e Mediação*, (1), 3, 142-153.
- Posner R. 1998. Rational choice, behavioral economics, and the Law. *Stanford Law review*, 1551-1575.
- Rachlin, H. (1989). Judgment, decision, and choice: a cognitive/behavioral synthesis. New York: Freeman & CO.
- Rachlin, H. (1995). Behavioral economics without anomalies. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 64, 397-404.
- Rachlin, H. (2006). Notes on discounting. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 85, 425-435.

- Richards, J. B., Mitchell, S. H., de Wit, H., & Seiden, L. S. (1997). Determination of discount function with an adjusting amount procedure in rats. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 67, 353-366.
- Schick, K. (1971). Operants. *Journal of the Experimental Analysis of Behavior*, 15, 413-423.
- Schiffman, H. R. (2003). Psychophysics. In S. F. Davis (Ed.), *Handbook of research methods in experimental Psychology* (pp. 346-364). Malden, MA: Blackwell.
- Schneider, S. (1992). Framing and conflict: Aspiration level contingency, the status quo and current theories of risky choice. *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory and Cognition*, 18, 1040-1057.
- Skinner, B. F. (2003). *Ciência e comportamento humano*. (Todorov, J.C, Azzi, R., Trad.). São Paulo: Martins Fontes. (Publicação original 1953).
- Tartuce, F. (2015). *Mediação nos conflitos civis e meios de composição*. Rio de Janeiro: Forense.
- Thaler, R. H. (1981). Some empirical evidence on dynamic inconsistency. *Economic Letters*, 8, 201-207.
- Todorov, J.C. (1989). A psicologia como estudo de interações. *Psicologia: teoria e pesquisa*, 5, 347-356.
- Varian, H. R. (2006). *Microeconomia: princípios básicos*. Rio de Janeiro: Elsevier.