
GRUPO DE ESTUDOS EM MEDIAÇÃO E NEGOCIAÇÃO – GEMMack**EDITAL DE SELEÇÃO – CICLO DE COMPETIÇÕES ACADÊMICAS
NACIONAIS/INTERNACIONAIS 2026/2027**

O **GRUPO DE ESTUDOS EM MEDIAÇÃO E NEGOCIAÇÃO - GEMMack** (“GEMMack”) informa que estão abertas as inscrições para integrar a equipe de alunos da graduação da Universidade Presbiteriana Mackenzie que participarão das competições acadêmicas nacionais e internacionais referentes ao ciclo de 2026/2027, **nos** seguintes termos:

1. O Grupo

O **GEMMack** tem caráter permanente e é coordenado pela Professora Dra. Lourdes Regina Jorgeti, contando com a participação da Professora Doutora Geisa de Assis Rodrigues e ex-alunos da UPM.

O Grupo de Estudos de Mediação e Negociação – **GEMMack** tem como objetivos, dentre outros: (i) o estudo acerca das questões que envolvem os temas Mediação e Negociação; (ii) propiciar debate e reflexão acerca da temática; (iii) desenvolver visão crítica a respeito do tema; (iv) propiciar um olhar interdisciplinar sobre o tema; (v) estimular a participação em palestras, congressos, cursos e seminários sobre os temas, organizados pelo próprio Grupo ou por terceiros, de modo a aperfeiçoar o conhecimento de seus integrantes e a visibilidade do grupo; (vi) realizar publicações na área; (vii) produzir atividades extensionistas buscando a socialização da temática.

O Grupo de Estudos de Mediação e Negociação – **GEMMack** tem como objetivo, ainda, a participação de seus integrantes em competições nacionais e internacionais de Mediação e Negociação.

2. O Ciclo de Competições 2026/2027

Por meio deste Edital, o GEMMack informa que selecionará um grupo de alunos para ser preparado para participar das principais competições nacionais e internacionais de mediação.

A equipe do projeto será constituída pela professora orientadora, os *coaches* voluntários (alunos e egressos) e os discentes membros da equipe.

Os alunos selecionados serão submetidos a um cronograma de preparação técnica, focado em ensino práticos e teóricos e aprimoramento de habilidades fundamentais para a prática da mediação e da negociação, bem como, após a preparação, serão convidados a participar de uma, duas ou todas as competições detalhadas abaixo, a depender da disponibilidade de datas.

A Comissão Organizadora esclarece que não é garantido que um aluno que se inscreva no Ciclo de Competições atue como orador em uma ou em todas as competições abaixo, visto que cada evento possui um número máximo de alunos e pode ocorrer em datas coincidentes.

No entanto, é importante que os alunos se preparem tanto na prática quanto na teoria para a participação nos eventos. A equipe selecionada será responsável pelas pesquisas acadêmicas necessárias, além de elaborar todos os documentos que devem ser enviados à organização da Competição, e de realizar as simulações orais nos eventos preparatórios e na própria Competição.

É obrigatória a participação do aluno (a) em uma competição nacional para que ele possa participar das competições internacionais.

2.1. Competição Brasileira de Mediação e Arbitragem (“Competição Brasileira”)¹

A Competição de Arbitragem e Mediação Empresarial, organizada pela Câmara de Mediação e Arbitragem Empresarial (“CAMARB”) faz parte do calendário dos eventos de arbitragem e mediação do país. Todos os anos, ela tem contado com a participação de estudantes de todo o Brasil como competidores, além de profissionais com notória atuação em arbitragem e mediação, como árbitros e avaliadores.

A Competição foi criada com o propósito de contribuir para a difusão da arbitragem e da mediação, bem como para preparar jovens estudantes que atuarão no mercado de solução adequada de conflitos, voltada para assuntos empresariais.

O regulamento da Competição Brasileira pode ser consultado em:
<https://camarb.com.br/wpp/wp-content/uploads/2022/05/xiii-cbam-regras-mediacao.pdf>

2.2. Meeting de Negociação (“Meeting”)²

O Meeting de Negociação é a etapa de seleção para a equipe brasileira que participará da International Negotiation Competition (INC), um evento com mais de 20 anos de existência que recebe profissionais e equipes de estudantes de Direito de inúmeros países com o objetivo de fomentar a arte da negociação e de desenvolver e aprimorar habilidades por meio de capacitações, práticas de negociação, feedbacks, compartilhamento de aprendizados e networking.

Participam da INC apenas as equipes com melhor colocação na qualificatória nacional de cada país. Durante a INC, os participantes compartilham conhecimento tanto com profissionais que participaram de importantes negociações no mundo, relacionadas a

¹ <https://alumni.camarb.com.br/competicoes/>

² <https://www.meetingnegociacao.com.br/>

questões políticas, diplomáticas e socioeconômicas, como com profissionais que negociam diariamente em seus negócios.

O regulamento da última edição do Meeting de Negociação pode ser encontrado em:
<https://www.meetingdenegociacao.com.br/>

2.3. CPR International Mediation Competition (“CPR”)³

A **CPR International Mediation Competition (“CPR”)**, organizada pelo International Institute for Conflict Prevention and Resolution, ocorre anualmente entre março e abril no Insper, em São Paulo, e tem como principal característica o forte caráter internacional. A competição reúne universidades de diversos países, que participam como negociadores e mediadores em simulações de disputas empresariais complexas, avaliadas por jurados nacionais e internacionais com ampla experiência em mediação e resolução de conflitos. O ambiente multicultural e o alto nível técnico das rodadas proporcionam aos estudantes uma experiência acadêmica global, estimulando o desenvolvimento de habilidades estratégicas, comunicação intercultural e domínio das melhores práticas internacionais de resolução consensual de controvérsias.

O regulamento da última edição da CPR pode ser consultado em:

<https://www.cpradr.org/events/2026-international-mediation-competition>

2.4. IBA-VIAC Consensual Dispute Resolution Competition (“CDRC Vienna”)⁴

A **IBA-VIAC Consensual Dispute Resolution Competition (“CDRC Vienna”)** é uma iniciativa conjunta da International Bar Association (IBA) e do Vienna International Arbitral Centre (VIAC), desenvolvida em parceria com a Willem C. Vis International Commercial

³ <https://www.cpradr.org/events/2026-international-mediation-competition>

⁴ <https://www.cdrcvienna.org/>

Arbitration Moot. Criada em 2015, a competição tem como proposta adaptar ao formato consensual de mediação o mesmo caso utilizado no Vis Moot.

Realizada anualmente em Viena, entre junho e julho, a CDRC Vienna reúne universidades de todas as regiões do mundo para atuarem como mediadores e negociadores em disputas comerciais complexas, proporcionando uma experiência altamente internacional e interdisciplinar.

O regulamento da última edição da CDRC Vienna pode ser consultado em: <https://www.cdrcvienna.org/>

2.5. ICC Internacional Mediation Competition (“ICC Paris”)⁵

Organizada pela Câmara de Comércio Internacional (“ICC”), a ICC Paris é o maior evento educativo do ano da ICC, e ocorre anualmente durante a ICC Mediation Week (“ICCMW”) em fevereiro, com sede inteiramente em Paris.

Durante a Competição, os estudantes que representam equipes universitárias competirão para resolver disputas comerciais internacionais através da mediação orientada por mediadores profissionais, seguindo as Regras de Mediação da ICC⁶.

O Regulamento da última edição da ICC Paris pode ser consultado em: O Regulamento da última edição da ICC Paris pode ser consultado em: <https://2go.iccwbo.org/icc-international-commercial-mediation-competition.html>

⁵ <https://2go.iccwbo.org/icc-international-commercial-mediation-competition.html>.

⁶ ICC Mediation Rules: <https://iccwbo.org/dispute-resolution/dispute-resolution-services/adr/mediation/mediation-rules/>.

2.6. Competição de *Dispute Boards* ("DB FGV")⁷

Organizada pela Câmara da Fundação Getúlio Vargas, trata-se de uma competição brasileira com foco no setor de infraestrutura e construção civil. Os *dispute boards* são comitês especializados que acompanham a execução de contratos, prevenindo e solucionando conflitos de forma ágil. Esse modelo é amplamente utilizado em contratos internacionais, especialmente em grandes obras, sendo exigido pelo Banco Mundial para projetos acima de US\$ 50 milhões.

O principal objetivo da competição é proporcionar aos alunos uma experiência prática e aprofundada sobre o funcionamento dos *dispute boards* no contexto da construção civil, preparando-os para atuar como membros desses comitês ou como advogados especializados na área.

O Regulamento da primeira edição da Competição de *Dispute Boards* pode ser consultado em: <https://eventos.fgv.br/dispute-boards-2025/documentos>

3. Cronograma de participação

O Cronograma do ciclo de treinos preparatórios e participações nas competições está refletido na tabela abaixo:

14/03/2026 a 22/03/2026	Primeira fase: período de inscrições para o Ciclo de Competições: (i) preenchimento do Formulário de Inscrição. (ii) envio da análise do caso prático pelo aluno (enunciado vide Anexo I deste Edital).
	Preparação da apresentação pessoal para entrevistas de acordo com os critérios elencados no tópico 4.2 deste Edital.

23/03/2026 a 05/04/2026	Segunda fase: período de entrevistas com os coaches
07/04/2026	Divulgação dos aprovados
11/04/2026	Início das atividades

As datas indicadas acima estão sujeitas a alterações, a depender das datas a serem divulgadas pelos comitês organizadores das competições acima. Qualquer alteração será alinhada com a equipe selecionada.

4. Processo Seletivo

Não é requisito possuir experiência prévia, acadêmica ou profissional, com mediação ou negociação para se candidatar para integrar a equipe de competições do GEMMack. Também não será necessário integrar o grupo de estudos para ter o interesse em participar da equipe de competições.

O processo seletivo será realizado de 14/03/2026 a 05/04/2026 , dividido nas fases abaixo.

Serão oferecidos dois **encontros opcionais online** para esclarecimento de dúvidas sobre o processo seletivo e o ciclo de competições. As sessões ocorrerão **via Zoom** nas seguintes datas e horários: **17 de março de 2026 (terça-feira), às 20h, e 18 de março de 2026 (quarta-feira), às 12h.** A participação é facultativa e tem como objetivo permitir que os interessados esclareçam questões diretamente com a coordenação do grupo e os coaches (treinadores), incluindo dúvidas sobre o processo seletivo, o caso proposto e as perguntas apresentadas neste edital.

O acesso será realizado por meio do link do Zoom:

DADOS DA REUNIÃO:

Entrar na reunião Zoom

<https://us02web.zoom.us/j/89362924429?pwd=UmV0MEZFT05PSW54Rkt6Szh6Tk9QZz09>

ID da reunião: 893 6292 4429

Senha de acesso: 861859

4.1. Primeira fase: inscrição via formulário

As inscrições serão realizadas mediante o preenchimento de formulário próprio via link:

Formulário: <https://forms.gle/oPWZtP4ftJQqVEys6>

Para participação, os interessados devem estar regularmente matriculados(as) em qualquer curso de graduação da Universidade Presbiteriana Mackenzie, a partir do 1º semestre, *campi* Higienópolis ou Alphaville;

No momento da sua inscrição, o candidato deverá anexar seu *curriculum vitae* atualizado no formulário e enviar a resposta do caso prático (enunciado vide Anexo I deste Edital).

4.2. Segunda fase: apresentação pessoal e entrevista

Como parte do processo seletivo, o candidato deverá preparar e apresentar uma Apresentação Pessoal, utilizando PowerPoint ou outro software similar, com duração máxima de 7 (sete) minutos.

A apresentação será realizada perante a banca avaliadora no dia agendado da entrevista e deverá obrigatoriamente conter os seguintes tópicos:

1. Quem sou eu? – Apresentação pessoal com aspectos que representem sua identidade, valores e objetivos.

2. Minha trajetória e aprendizados – Breve relato sobre experiências marcantes que contribuíram para seu crescimento pessoal e acadêmico/profissional.
3. Criatividade em ação – Demonstração de um projeto, ideia inovadora ou situação em que utilizou a criatividade para resolver um problema ou se destacar.
4. Responsabilidade e comprometimento – Exemplo prático de como a responsabilidade impactou positivamente sua vida ou de terceiros.
5. Meu futuro e propósito – Expectativas, metas e como pretende contribuir para a área em que deseja atuar.

A forma de apresentação e a abordagem do conteúdo serão consideradas como critérios avaliativos, incentivando a originalidade, organização e clareza da comunicação.

A não realização da apresentação conforme os critérios estabelecidos poderá resultar na desclassificação do candidato.

As entrevistas serão realizadas via plataforma online, a depender a disponibilidade do candidato.

O domínio da língua inglesa não é um requisito para participação no Projeto de Competições Acadêmicas Nacionais, sendo que para estas o idioma não será critério de avaliação. No entanto, para participação nas competições internacionais, descritos no item 2 acima, o conhecimento avançado do idioma será necessário e avaliado com a realização de uma entrevista.

5. Aprovação

O(a)s candidato(a)s aprovado(a)s serão notificado(a)s por e-mail até o dia 07/04/2026. A relação dos aprovados também será publicada na mesma data nas páginas do **GEMMack** nas redes sociais.

6.Desligamento

Serão destituídos do grupo os (as) discentes que: (i) não comparecerem aos encontros e treinamentos da equipe sem justificativa; (ii) não desempenharem as atividades propostas; ou (iii) solicitarem, mediante documento escrito, o seu efetivo desligamento.

São atividades discentes, dentre outras: (i) estudo do caso; (ii) elaboração de pesquisa bibliográfica; (iii) participação em aulas expositivas sobre o(s) tema(s) envolvidos; (iv) elaboração de peça escrita específica para cada competição; (v) participação de seletiva para escolha dos oradores; (vi) elaboração de discurso e propostas; (vii) participação em treinos conforme cronograma a ser estabelecido previamente com a coordenadora e o(s) coach(es).

7. Disposições Finais

Fica desde já resguardada à Coordenadora e aos *coaches* a possibilidade de alterar quaisquer informações que constam neste Edital, mediante comunicação aos alunos, e sem causar prejuízo na avaliação de cada candidata(o).

Será também de discricionariedade da Coordenadora e dos *coaches* resolver casos que fujam do escopo descrito acima.

Eventuais dúvidas remanescentes poderão ser enviadas ao e-mail: gemmack.mediacao@gmail.com.

São Paulo, 14 de março de 2026.

Profa. Regina Jorgeti

ANEXO I

Exercício análise de caso:

13th ICC International Commercial Mediation Competition, 2018 ADAPTAÇÃO GEMMACK

Informações Gerais:

Nos últimos anos, a situação trágica em muitas zonas de guerra levou milhões de pessoas a deixarem suas terras em busca de um lugar mais seguro. Os países receptores e a ONU têm se esforçado para acomodar os refugiados da melhor maneira possível. As Organizações Não Governamentais (ONGs) têm realizado diversas ações humanitárias para auxiliar os governos locais. A Mediterrânia foi um dos países que recebeu inúmeros refugiados.

A **Unipax**, uma ONG com médicos próprios e numerosos voluntários, que possui um extenso *know-how* em situações de crise, foi a primeira ONG que se apressou a ajudar nos campos de refugiados. Por esse motivo, no início de 2017, a ONU a escolheu para receber uma doação de 1.000.000 libras mediterrâneas (LM) para serviços de saúde e nutrição nos acampamentos da Mediterânia por 1 ano. O governo local forneceria acomodação e serviços de segurança.

A **Unipax** cobriria os serviços de saúde com os seus voluntários e recursos próprios, direcionando as 1.000.000 LM para cobrir parte dos custos de nutrição. Após cálculos cuidadosos, seus consultores financeiros concluíram que seria mais barato comprar refeições embaladas de uma empresa com capacidade para fornecer grandes quantidades, em vez de adquirir, embalar e distribuir todos os ingredientes por conta própria. Eles abriram um concurso público, mas todas as ofertas ainda eram muito altas para o orçamento. Portanto, a Unipax começou a abordar os fabricantes um a um para ver se alguém concordaria com um preço mais baixo.

Foodacity, uma empresa de capital aberto, fabricante regional de muito sucesso na indústria de alimentos. Com sede em Sudera, com suas instalações de produção em Nordera, país vizinho da Mediterrânia, vende produtos nas três jurisdições. Após dias de negociações com a Unipax, ela respondeu com uma oferta generosa por escrito: fornecer refeições completas a preço de custo, sem nenhum lucro, com a condição de que a Unipax tornasse o acordo público e falasse sobre isso em programas de TV e mídias sociais. Esta oferta foi de longe a melhor e superou as expectativas da Unipax. Assim, em maio de 2017, a ONG e a empresa celebraram um acordo para o fornecimento diário de 3 refeições frescas embaladas durante 12 meses a todos os refugiados nos campos mediterrânicos, num total de 1.200.000 LMs, a pagar em 12 meses iguais parcelado no dia 1º de cada mês (100.000 LMs por mês). O acordo foi divulgado ao público e a Foodacity recebeu muitos comentários os elogiando nas mídias sociais, o que levou a um aumento considerável nas vendas de todos os seus produtos no primeiro mês nos três países. As hashtags #Unipax-

Foodacity e #Food4Good se tornaram a tendência número 1 nas mídias sociais de Mediterrânia por algumas semanas e a última tornou-se uma espécie de campanha publicitária da marca. A Unipax recebeu as 1.000.000 LMs da ONU e esperava cobrir facilmente os 200.000 LMs restantes com doações individuais ao longo do ano.

Tudo correu bem nos primeiros oito meses. A Unipax ficou muito satisfeita com a qualidade e pontualidade dos serviços da Foodacity, os pagamentos foram todos pontuais e a imagem pública da Foodacity estava melhorando a cada mês, pois sua divisão de marketing aproveitou a hashtag #Food4Good da melhor maneira possível.

No início de dezembro de 2017, uma guerra teve início em Pacifinia, um país distante da Mediterrânia, e a Unipax imediatamente ofereceu ajuda humanitária com seus próprios recursos financeiros. Este movimento melhorou ainda mais a sua imagem pública, já que seus esforços receberam ampla cobertura na mídia. O inverno estava bastante rigoroso em Pacifinia, mais rigoroso do que nos últimos anos e as necessidades emergentes na região eram muitas e caras.

Alguns dias depois, em 30 de dezembro, a Foodacity enviou uma carta à Unipax para anunciar que seu custo de produção havia aumentado 15% em Nordera. O país não conseguiu formar um governo por meses após as últimas eleições difíceis e o governo interino impôs altos impostos de importação sobre as matérias-primas e aumentou o preço da eletricidade. Portanto, a Foodacity esperava que a Unipax aceitasse um aumento de preço de 15% nos 4 meses restantes (+15.000 MPs cada mês), porque apesar de não ter sido expressamente mencionado no contrato escrito, o acordo baseou-se na oferta da Foodacity de fornecer refeições “a preço de custo” e o aumento do custo constitui uma alteração material das circunstâncias. A Foodacity afirmou que, se o aumento não fosse aceito pela Unipax, a Foodacity teria um motivo válido para rescindir o contrato. A Unipax não respondeu à carta.

Em 1º de janeiro de 2018 a Unipax não pagou a parcela esperada. Havia rumores de que a ONG estaria enfrentando problemas financeiros. A Foodacity continuou fornecendo as refeições por mais três semanas e confirmou todos os pedidos de compras com os fornecedores para fevereiro, conforme planejado. Tentou inúmeras vezes entrar em contato com a diretoria da Unipax; no entanto, não recebeu respostas aos seus e-mails e ligações. Depois disso, a Foodacity parou de fornecer as refeições, a menos que o valor restante de 400.000 LMs mais 15% (60.000 LMs) LMs fosse pago antecipadamente, alegando ter perdido a confiança na Unipax. Caso contrário, informou à Unipax que pretendia processá-la por perdas e danos, que totalizariam 460.000 LMs (115.000 LMs x 4 meses) acrescidos dos juros das parcelas já vencidas.

Faz apenas alguns dias que a Foodacity parou de fornecer as refeições e a situação já está fora de controle. A Unipax anunciou o interrompimento das refeições em sua página nas redes sociais e existem pessoas protestando fora dos acampamentos contra Foodacity. Imediatamente, as vendas da Foodacity caíram 20% na Mediterrânia. Ressalta-se que os

recursos limitados da ONG não são suficientes para evitar que as pessoas passem fome. Os locais têm oferecido o que têm, mas ainda não é suficiente e o governo já está esgotado financeiramente, pois fornece alojamento e serviços de segurança, portanto, não pode ajudar mais.

As empresas não trocaram cartas, telefonemas ou e-mails nos últimos dias, mas uma guerra começou nas redes sociais. A Foodacity, para proteger sua reputação, escreveu no Twitter que sofreu perdas e que a Unipax incorreu em violação contratual por não ter pago duas parcelas (incluindo a de 1º de fevereiro de 2018). Em resposta a reclamações raivosas de outras ONGs, mencionou que não tinha outra opção a não ser parar a produção porque seria inaceitável continuar pagando com os fundos da empresa todos os custos, colocando assim as finanças em risco. Um de seus advogados internos também mencionou em um programa de TV que a Unipax agiu de má-fé, porque não notificou a Foodacity sobre o motivo do não pagamento.

A Unipax não precisou escrever muito, pois inúmeros ativistas tomaram a palavra em seu lugar. As pessoas escreveram que todas as grandes corporações são desumanas e que foi cruel a Foodacity não levar em conta a guerra em Pacifinia. Além disso, de alguma forma, a carta da Foodacity de 30 de dezembro foi publicada em um blog se tornando viral. Todos os aspirantes a advogados do Twitter começaram a postar termos como “violação unilateral do contrato” (referindo-se ao aumento de 15%) e “força maior” (referindo-se à guerra em Pacifinia).

Em resposta, empresários de diversos ramos responderam que as ONGs não são confiáveis e não deveriam tirar proveito das grandes corporações, pois elas empregam pessoas reais e suas ações têm efeitos na economia global. Alguns foram longe demais e fizeram referência a antigos escândalos de ONGs corruptas como exemplos de sua falta de confiabilidade. Essa guerra publicitária estava ficando mais intensa a cada minuto. A hashtag #Food4Good estava cheia de comentários ruins agora.

A ONU, que está observando a situação, gentilmente sugeriu uma mediação entre a Unipax e a Foodacity. As partes concordaram em se reunir em fevereiro, em determinada Câmara de Mediação em Paris. O vice-presidente do conselho da Unipax representará a ONG, acompanhado de seu advogado. A Foodacity será representada por seu CEO e pelo chefe do departamento jurídico interno. Ambos os representantes têm autoridade total para chegar a um acordo.

Exercício: Um aspecto chave da prática da mediação e da negociação é o mapeamento de interesses das partes envolvidas no conflito. Dessa forma, a partir da leitura do caso acima, indique, de forma justificada, o que você identifica como:

- A) interesses em comum entre as partes;
- B) pontos de conflito entre as partes;
- C) interesse exclusivo da Unipax;
- D) interesse exclusivo da Foodacity;

E) elabore uma proposta criativa que possa solucionar algum ponto de conflito entre as partes que você identificou no item B.

As respostas poderão ser elaboradas em tópicos. Ressaltamos que a não é necessário estudo prévio ou citação de bibliografia sobre o tema, mas somente as suas respostas intuitivas sobre o caso analisado.

Indicamos como leitura complementar a obra:

URY, WILLIAM; FISHER, ROGER; PATTON, BRUCE; AGAVINO, RACHEL. **Como Como chegar ao sim: Como negociar acordos sem fazer concessões**. 1ª EDIÇÃO. ED. [S. L.]: SEXTANTE, 2018. ISBN 8543106214.