

# O PRINCÍPIO DO AUTORREGRAMENTO DA VONTADE DAS PARTES E OS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS

Gabriel Batista de Sousa

## Resumo:

O objetivo do presente trabalho acadêmico é analisar o instituto do “negócio jurídico processual”, tanto em seus aspectos típicos quanto atípicos, e as possibilidades de convenções processuais entre as partes. Através de uma pesquisa científica teórica, foram estudadas todas as hipóteses de cabimento já autorizadas desde o Código de Processo Civil de 1973, comparando-as com aquelas previstas no código atual. O empreendimento científico possui cunho metodológico de feição dedutiva, empregando técnicas bibliográfica e documental, com empenho na verificação acerca da “cláusula geral de negociação” prevista no art. 190 do CPC, seu conceito e seus requisitos de validade. Foram analisadas também as classificações mais importantes destacadas pela doutrina, bem como os sujeitos que estão autorizados a participar dos negócios processuais, seus objetos e a possibilidade de “calendarização processual”. Por fim, levando-se em consideração os princípios previstos no Código de Defesa do Consumidor, verificou-se os limites dos negócios jurídicos processuais, sobretudo no caso de contratos de adesão.

**Palavras-chave:** Negócio jurídico processual. Pacto de procedimento. Novo Código de Processo Civil

## 1 INTRODUÇÃO

O presente artigo tem como objetivo o estudo da grande mudança principiológica introduzida no processo civil brasileiro após o advento do Código de 2015 com a ampliação das permissões legais para a celebração de negócios jurídicos processuais entre as partes.

Neste cenário é que se destaca a permissão legal definida no art. 190 do Código de Processo Civil, que autorizou, de “modo geral” a celebração de convenções processuais entre as partes para a alteração do procedimento e para a criação de regras específicas que passam a produzir efeitos entre elas após a homologação judicial.

O presente estudo científico adveio da seguinte problematização: quais são os sujeitos que estão autorizados a celebrar os negócios jurídicos processuais e quais são os limites dos acordos de procedimento realizados entre as partes?

Através de uma abordagem metodológica de caráter dedutivo, foram empregadas técnicas bibliográficas, sobretudo com a utilização de doutrinas, artigos científicos e documentos normativos.

A segunda seção do artigo apresenta o conceito dos negócios jurídicos processuais, alguns exemplos de aplicação ainda no Código de Processo Civil de 1973 e toda a discussão doutrinária que envolve os seus requisitos de validade.

A terceira seção é dedicada à apresentação de algumas das mais relevantes classificações feitas pelos doutrinadores, bem como todos os sujeitos que estão autorizados à celebração dos negócios jurídicos processuais.

A quarta seção, por sua vez, tem o objetivo de demonstrar o significado do termo “direitos que admitam autocomposição”, analisando-se o objeto dos negócios jurídicos processuais, a possibilidade de “calendarização processual” e o estabelecimento de limites, sobretudo em relação à “formação” e ao “conteúdo” dos negócios jurídicos firmados por meio de contratos de adesão.

Por fim, na quinta seção é feita uma conclusão do trabalho acadêmico, apresentado os resultados obtidos com a pesquisa e respondendo a problematização inicial.

## **2 CONCEITO E REQUISITOS DE VALIDADE**

O Código de Processo Civil de 2015 inovou ao dispor, em seu art. 190, sobre a possibilidade de as partes estipularem “mudanças no procedimento para ajustá-lo às especificidades da causa” e “convencionarem sobre seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais”.

Trata-se do chamado “negócio jurídico processual”, que permite às partes que convençionem entre si, antes ou durante o curso do processo, de maneira mais abrangente e independente, sobre seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais, podendo controlar certos atos do processo de um modo que atenda aos seus interesses e que não se deixe obstruir por burocracias inócuas (MÜLLER, 2014).

Acerca da conceituação do tema, o professor Rinaldo Mouzalas (2014) explica que “a noção de negócio jurídico processual deriva da própria noção de negócio jurídico associada à de ato processual” e que “o negócio jurídico processual é o negócio jurídico que decorre da incidência de uma norma de natureza processual e que se refere a algum processo, ou melhor, que tem valor para o processo”.

Muito embora o Código de Processo Civil de 1973 já previsse algumas possibilidades específicas de negócios jurídicos processuais, o CPC de 2015 causou uma “ruptura paradigmática” na gestão dos processos judiciais, pois o antigo Código/73 possuía uma natureza demasiadamente pública e colocava os magistrados em indiscutível posição de protagonismo, encarregando-os com exclusividade da condução do processo e dos atos processuais.

Com efeito, o Código de 1973 já permitia que as partes escolhessem o foro competente (art. 111), bem como autorizava a celebração de negócios que versassem a respeito da redistribuição do ônus da prova, nos termos do p. único do art. 333 (BONIZZI, 2017).

Ainda havia outros casos de negócios jurídicos processuais previstos no CPC/1973, como a possibilidade de renúncia mútua de interposição de recursos; a suspensão do processo; a alteração de prazos dilatatórios (desde que com autorização judicial); adiamento de audiências; e instituição de arbitragem (MOUZALAS, 2014).

Já o novo Código de Processo Civil retirou um pouco do peso “publicista” da lei procedimental, convergindo sua natureza muito mais para perto dos princípios do direito privado, em que as partes possuem maior liberdade para convencionarem segundo seus interesses próprios, uma vez que a gestão dos processos agora passou a ser realizada de modo compartilhado entre as partes e o magistrado.

Há de se ressaltar, contudo, que o art. 190 do Código de Processo Civil não remove do Estado-juiz a competência para o julgamento, que continua incumbido de “dirigir o processo”, conforme se denota da comparação dos arts. 125 do *Codex* de 1973 com o art. 139 do novel regulamento. Há, apenas, uma flexibilização do procedimento, que confere às partes maior liberdade acerca de convenções processuais.

O processo civil brasileiro se encontrava demasiadamente “engessado” pela legislação de 1973 e muitas vezes não se demonstrava capaz de atender aos anseios dos jurisdicionados em questões complexas ou específicas.

Sobre o assunto, Júlio Guilherme Müller, em artigo publicado antes do advento do Código de Processo Civil atual, afirmou que:

A natureza da demanda pode sugerir a adoção de técnicas processuais preventivas, inibitórias, condenatórias, declaratórias, entre outras, e não raras vezes necessitar da realização de atos processuais mais específicos cuja forma e tempo não encontram exata previsão na legislação para uma prestação jurisdicional final adequada à causa. (MÜLLER, 2014, P. 152).

A implementação da cláusula geral de negociação procedimental, desse modo, demonstra-se como uma das principais inovações do Código de Processo Civil, uma vez que os maiores conhecedores dos processos judiciais são as próprias partes, que possuem familiaridade com a causa em uma proporção infinitamente maior do que os magistrados.

Nada mais justo, portanto, do que permitir às próprias partes que estipulem, em comum acordo, alterações ao procedimento ou que criem regras processuais particularizadas que satisfaçam as necessidades específicas de cada processo.

A título de exemplo das possibilidades de convenções processuais proporcionadas às partes, cita-se o caso dos acordos processuais que versem sobre questões probatórias. As partes podem decidir, por meio dos negócios jurídicos processuais, quais serão os meios de prova permitidos, bem como a quem caberá determinado ônus probatório (MOUZALAS, 2015).

A respeito dos negócios jurídicos que tratam da distribuição do ônus da prova, Fredie Didier (2015, p. 96) afirma que tal convenção poderá ser celebrada tanto antes quanto durante o processo e que o acordo realizado pelas partes pode versar sobre o ônus da prova de qualquer fato, tanto os “fatos simples; quanto os fatos jurídicos; os que sejam relativos a negócio jurídico ou a vínculo extracontratual; fatos lícitos ou ilícitos etc”.

O professor Robson Renault Godinho (2014), todavia, faz uma ressalva quanto às convenções acerca do ônus probatório e afirma que tal acordo entre as partes pode prejudicar o direito que uma das partes pretende ver tutelado. Isso porque pode haver um negócio processual acerca do ônus da prova que torne praticamente impossível, ou excessivamente difícil a comprovação de determinado fato.

Godinho (2014) complementa seu raciocínio afirmando que justamente em razão da possibilidade de se tornar determinado fato praticamente impossível de comprovação, é imperioso que o acordo seja realizado de maneira livre e sem manipulações, sobretudo nas relações consumeristas, em que, na maioria das vezes, há desigualdade entre as partes.

Outro exemplo das hipóteses de convenções processuais é a possibilidade de as partes poderem escolher o perito específico que irá ser indicado no processo, sendo lícito, inclusive, substituir o *expert* já nomeado pelo magistrado por aquele especialista escolhido consensualmente (MACEDO, 2015).

O professor Marcelo Pacheco Machado (2014, p. 346) afirma que tal liberdade conferida aos negócios jurídicos processuais “parece pegar carona na Lei de Arbitragem, que toma como requisito básico a natureza disponível do direito em disputa”.

De fato, o art. 1º da Lei nº 9.307/96 – Lei de arbitragem – dispõe que “as pessoas capazes de contratar poderão valer-se da arbitragem para dirimir litígios relativos a direitos patrimoniais disponíveis”.

Marcelo Pacheco Machado (2014) aduz que não há diferença prática entre a previsão do art. 190 do CPC – “direitos que admitam autocomposição” – com a do art. 1º da Lei de Arbitragem – “direitos patrimoniais disponíveis”, uma vez que a autocomposição é basicamente “um produto da autonomia privada e pode apenas ocorrer nos casos de direitos patrimoniais aos quais as partes, pela sua manifestação de vontade, têm autorização para dispor livremente a respeito (sem restrições a serem impostas por normas cogentes)”.

Justamente por isso é que o Código de Processo Civil permite a realização de negócios jurídicos processuais apenas nos casos em que se cumprirem os requisitos de validade, que, na visão de Machado (2014), são: 1) a capacidade jurídica e processual, estando a partes autorizadas por lei para manifestarem suas vontades e realizarem regularmente os atos da vida civil; e 2) que as demandas tratem de bens disponíveis.

O doutrinador Pedro Henrique Pedrosa Nogueira (2011), todavia, adiciona aos requisitos de validade a necessidade de existir uma “vontade manifestada”, pois afirma que tanto os negócios jurídicos em geral quanto os negócios jurídicos processuais são compostos de fatos humanos “voluntários”.

O professor João Paulo Lordelo Guimarães Tavares (2016, p. 8) também critica aqueles que não adicionam a “vontade manifestada” como um dos requisitos de validade, elencando-os da seguinte maneira: “1) manifestação livre e de boa-fé; 2) agente capaz e legitimado; 3) objeto lícito, possível, determinado ou determinável; 4) forma livre ou prevista em lei”.

O doutrinador manifesta tal discordância sob a justificativa de que a simples atuação de um agente capaz – desacompanhada da emissão de uma vontade livre e de boa-fé – não serviria para dar embasamento ao negócio jurídico processual, uma vez que o Código Civil/2002 estabelece os “vícios de consentimento” dentre as causas de invalidade de um negócio jurídico.

A grande contribuição do doutrinador João Paulo Lordelo Guimarães Tavares (2016), dessa maneira, é no sentido de ressaltar que a teoria dos atos jurídicos também é apropriada aos negócios jurídicos processuais e que ela deveria ser estudada no âmbito da teoria geral do direito, e não apenas na introdução ao direito civil.

### 3 CLASSIFICAÇÕES E CRITÉRIOS SUBJETIVOS

A doutrina estabelece diversas classificações acerca dos negócios jurídicos processuais, todavia, as que mais parecem relevantes ao estudo são aquelas que tratam do número de envolvidos na convenção processual; da tipicidade ou atipicidade; e quanto ao tempo da sua celebração.

Em relação ao número de participantes, Pedro Henrique Pedrosa Nogueira (2011) estabelece uma classificação entre os negócios processuais como “unilaterais” ou “bilaterais”, citando como exemplo dos primeiros a desistência do pedido ou a desistência de um recurso. Já para o caso dos bilaterais, o professor indica a transação e a suspensão convencional do processo.

Sobre a existência dos negócios jurídicos processuais bilaterais, há consenso doutrinário. Entretanto, os unilaterais não são aceitos por todos os juristas.

Apesar da divergência doutrinária acerca da existência de negócios jurídicos processuais unilaterais, Rinaldo Mouzalas (2014) afirma que o ilustre processualista italiano Giuseppe Chiovenda já defendia a possibilidade de negócios jurídicos processuais unilaterais, como no caso das “declarações unilaterais de vontade de renúncia; ou de aceitação da sentença”.

As doutrinadoras Maria Augusta da Matta Rivitti e Taimi Haensel (2015) também ratificam a existência dos unilaterais e afirmam que mesmo decorrendo da manifestação de vontade de uma só parte, ainda podem ser considerados como negócios jurídicos processuais, citando como exemplo a desistência e a renúncia, pois produzirão efeitos tanto para as partes como para o magistrado.

A segunda classificação trata dos negócios jurídicos processuais “típicos” e “atípicos”. Os típicos são aqueles expressamente previstos na legislação, o que dispensa as partes da elaboração de cláusulas específicas, bastando que manifestem sua vontade no sentido de aderir ou não ao negócio jurídico (MÜLLER, 2016).

Um dos negócios jurídicos processuais típicos previstos no CPC de 2015 é a possibilidade de as partes apresentarem ao juiz uma delimitação consensual acerca das questões de fato e de direito que, caso seja homologada, irá vincular tanto as partes quanto o juiz, nos termos do §2º do art. 357 (BONIZZI, 2017).

Também há previsão expressa acerca de convenção sobre a escolha do conciliador, do mediador ou da câmara privada de conciliação e de mediação (art. 168); sobre a redução de prazos peremptórios (art. 222, § 1º); sobre a distribuição do ônus da prova (art.

373, §§ 3º e 4º); sobre o arbitramento para liquidação de sentença (art. 509, I); e sobre a escolha do administrador-depositário em caso de penhora de frutos e rendimentos de coisa móvel ou imóvel (art. 869) (RIVITTI; HAENSEL, 2015).

Já os negócios jurídicos atípicos são aqueles que mais exigem esforço da doutrina, pois, ao contrário dos típicos, não possuem qualquer regra pré-definida. Trata-se, na realidade, do contrário: há apenas a cláusula geral prevista no art. 190 do Código de Processo Civil. As partes, portanto, possuem liberdade para convencionarem acerca de regras ou alterações de procedimento, desde que respeitem os requisitos de validade.

Sobre o “tempo” dos negócios jurídicos processuais, o professor Rinaldo Mouzalas (2014) afirma que apesar de Giuseppe Chiovenda não aceitar os negócios jurídicos processuais atípicos, ele contribuiu imensamente para o desenvolvimento dos estudos acerca do tema, pois desde sua época já afirmava que os negócios jurídicos processuais poderiam ser praticados tanto dentro quanto fora do processo, como no caso da pactuação de foro entre as partes.

Adriana Buchmann faz uma classificação em três momentos distintos:

- a) anteriormente ao surgimento de conflito, enquanto mera cláusula contratual antevendo a mera possibilidade de judicialização do direito material – a qual, inclusive, pode vir a nunca se confirmar; b) posteriormente ao advento do conflito, mas anteriormente à instalação da lide; e c) após a instauração da relação jurídica processual, isto é, durante o processo em quaisquer de suas etapas (postulatória, saneatória, recursal e até mesmo executória) (2017, p. 100).

Os negócios jurídicos processuais, portanto, podem ser realizados na “modalidade condicional”. Isso quer dizer que as partes podem convencionar acerca de uma situação futura e incerta, como é o caso da cláusula que trate de uma eventual lide que venha a ser instaurada em razão de um contrato específico. Tal lide poderá nunca ocorrer, mas é lícito às partes efetuarem acordos procedimentais sobre potencial desentendimento.

Outra análise que também deve ser feita é em relação aos sujeitos autorizados à realização dos negócios jurídicos processuais. O professor Pedro Henrique Pedrosa Nogueira (2011) leciona que apesar de na maioria dos casos os participantes serem justamente as partes do processo, também há a possibilidade de intervenção de terceiros ou até mesmo dos magistrados como negociantes.

Nogueira (2011) aduz que a figura do arrematante em um processo de execução pode ser considerada como um terceiro que pratica um negócio jurídico processual – desde

que ele já não seja parte no processo. Tal fato se deve à soma de dois negócios jurídicos unilaterais – a oferta pelo arrematante e a aceitação pelo Estado – que gera um negócio jurídico bilateral: a alienação do bem.

O juiz, por sua vez, poderá desempenhar papel tanto de “participante” em um negócio jurídico processual, como de fiscalizador da regularidade do acordo procedimental feito pelas partes (NETO, 2015).

Os magistrados desenvolvem função essencial em relação aos negócios processuais, pois a autonomia da vontade das partes precisa estar de acordo com restrições inerentes à própria prestação jurisdicional.

Destaca-se, ainda, que os entes públicos também estão autorizados à realização dos negócios jurídicos processuais, conforme se denota do Enunciado nº 256 do Fórum Permanente de Processualistas Cíveis – FPPC, que diz que “a Fazenda Pública pode celebrar negócio processual”.

Até mesmo no âmbito do Ministério Público já há a Resolução CNMP nº 118, que dispõe sobre a “Política Nacional de Autocomposição”, com artigos que tratam especificamente de negócios jurídicos processuais:

Art. 15 – As convenções processuais são recomendadas toda vez que o procedimento deva ser adaptado ou flexibilizado para permitir a adequada e efetiva tutela jurisdicional aos interesses materiais subjacentes, bem assim para resguardar âmbito de proteção dos direitos fundamentais processuais.

Art. 16 – Segundo a lei processual, poderá o membro do Ministério Público, em qualquer fase da investigação ou durante o processo, celebrar acordos visando constituir, modificar ou extinguir situações jurídicas processuais.

Art. 17 – As convenções processuais devem ser celebradas de maneira dialogal e colaborativa, com o objetivo de restaurar o convívio social e a efetiva pacificação dos relacionamentos por intermédio da harmonização entre os envolvidos, podendo ser documentadas como cláusulas de termo de ajustamento de conduta.

Flávio Luiz Yarshell (2015) entende que os negócios jurídicos processuais podem ser realizados até mesmo por entes sem personalidade civil, desde que estejam aptos a atuarem em juízo, como no caso do espólio, da massa falida ou mesmo dos condomínios em geral. Tal alegação parte do pressuposto de que “a regra está a autorizar que partes capazes – o que exclui de sua incidência, portanto, qualquer espécie de incapacidade – entrem em consenso sobre matéria processual”.

#### **4 OBJETO, CALENDARIZAÇÃO E LIMITES**

O objeto dos negócios jurídicos processuais também merece ser analisado de forma pormenorizada, devido à todas as peculiaridades que lhe são afetas. Passa-se, então à análise dos “direitos disponíveis”.

O professor Carlos Alberto Carmona (2009), renomado por ser uma das maiores autoridades em arbitragem no Brasil, conceitua um direito como sendo “disponível” quando o seu titular tem a opção de exercê-lo ou não, sem que haja norma impositiva que o obrigue ao cumprimento, sob pena de nulidade ou anulabilidade do ato praticado.

O professor Pedro Henrique Pedrosa Nogueira (2011) aduz que o autorregramento da vontade das partes era muito restrito na vigência do Código de Processo Civil de 1973, pois a própria lei já definia os efeitos dos negócios processuais: cabia às partes unicamente optar por uma ou por outra alternativa.

O Código de Processo Civil de 1973, de fato, previa alguns negócios processuais, como era o caso da possibilidade de se desistir de um recurso já interposto ou até mesmo a possibilidade de se recorrer de apenas um dos capítulos da decisão judicial. Em ambos os casos, havia apenas duas escolhas e duas consequências lógico-jurídicas: no primeiro exemplo, a extinção do recurso; e no segundo, o trânsito em julgado da parte da sentença que não se recorreu.

Com o advento do Código de Processo Civil de 2015, contudo, as restrições ao autorregramento da vontade das partes foram diminuídas drasticamente pela cláusula geral prevista no art. 190.

Todavia, não se nega que ainda há algumas restrições quanto ao objeto dos negócios jurídicos processuais. Sobre este assunto, o professor Newton Pereira Ramos Neto (2015) cita a impossibilidade de criação de nova modalidade de recurso inexistente no Código de Processo Civil ou mesmo a supressão de um recurso previsto no rol do art. 994 como exemplos de situações em que o magistrado não poderá autorizar acordos procedimentais entre as partes.

Tal posicionamento doutrinário, entretanto, não é uníssono. Há boa parte da doutrina que não vê óbice na possibilidade de as partes acordarem sobre a exclusão de recurso às cortes superiores ou até mesmo de apelação contra a sentença, por exemplo (OLIVEIRA, 2015).

A segunda corrente doutrinária – no sentido de se facultar às partes a liberdade de convencionarem sobre a irrecorribilidade de determinada decisão – parece mais acertada, pois o princípio do duplo grau de jurisdição prevê apenas a possibilidade de se obter uma nova análise do processo e não uma obrigatoriedade (BUCHMANN, 2017).

As partes podem, inclusive, detalhar a matéria recursal, definindo, por exemplo, que os recursos deverão versar unicamente sobre questões de erro procedimental dos magistrados, sendo vedadas rediscussões de mérito (LIPIANI; SIQUEIRA, 2015).

Ainda sobre as restrições aos negócios jurídicos processuais, importante destacar que às partes é vedado tentar modificar a competência absoluta ou até mesmo se desconsiderar a coisa julgada por meio de convenção processual (NETO, 2015).

Sobre a desconsideração da coisa julgada, Adriana Buchmann afirma que a doutrina possui consenso no sentido de ser vedado o negócio processual que verse sobre a rescisão ou a invalidação de uma decisão já transitada em julgado, uma vez que as partes não possuem poder para desfazer consensualmente um ato estatal emanado de um juiz. (BUCHMANN, 2017).

Não obstante a impossibilidade de se rescindir ou invalidar um julgado, há discussão doutrinária sobre a viabilidade de as partes “afastarem”, por consenso, os efeitos da coisa julgada previstos no art. 502 – a imutabilidade e a indiscutibilidade da decisão:

(...) se ambas as partes decidem colocar novamente a questão para o debate judicial, abdicando das situações jurídicas que lhe foram atribuídas pela coisa julgada anterior, e sendo a causa uma daquelas que admitem autocomposição, não há razão para, mesmo assim, o Estado-juiz recusar-se a julgar a causa. As partes conhecem a decisão anterior, não negam a sua existência, mas preferem apostar em nova decisão. Negar essa possibilidade parece-nos caso de recusa da prestação jurisdicional. (DIDIER JÚNIOR; BRAGA; OLIVEIRA, 2015, p.522).

Tal posicionamento, entretanto, parece fugir do princípio dos negócios processuais. Adriana Buchmann (2017, p. 266) afirma que a possibilidade de se afastar os efeitos da coisa julgada por meio de acordo entre as partes traria demasiada insegurança jurídica e faria com que houvesse “perpetuação indefinida da instabilidade das relações jurídicas, a qual não é consentânea com o fim precípua do ordenamento jurídico”.

Já sobre a hipótese de calendarização do processo, o professor Murilo Teixeira Avelino (2015) ensina que se trata de uma modalidade típica de negócio jurídico processual, que ocorre quando as partes e o juiz da causa fixam datas específicas para a realização de determinados atos processuais.

Considera-se “típica” justamente por causa da expressa previsão legal do art. 191.

Ao contrário dos negócios jurídicos tratados no art. 190 – que define que somente as partes podem figurar como sujeitos em uma relação de negócio jurídico processual e que o juiz atua como mero controlador dos acordos firmados pelas partes –, o magistrado também possui posição de “negociante” no caso da calendarização processual.

Trata-se de um explícito caso em que o magistrado será considerado um “sujeito” do negócio processual, porquanto possui interesse direto no assunto. Cita-se, a título de exemplo, a designação de uma audiência. As partes não podem, sem a participação do magistrado, decidir sobre a data de uma audiência, pois a viabilidade de realização do ato depende diretamente da pauta da vara judicial. Trata-se, portanto, de uma hipótese de natureza negocial que depende da concordância de três pessoas – as duas partes e o juiz (NETO, 2015).

Apesar da expressa previsão legal no sentido de que as partes podem convencionar sobre negócios processuais antes mesmo de um processo judicial, a necessidade de participação do juiz na “negociação” implica na vedação da calendarização processual antes do início do processo.

É importante destacar que tanto o juiz como as partes possuem legitimidade para tomar a iniciativa da propositura de um calendário processual, pois todos possuem interesse em uma prestação jurisdicional que aconteça em tempo razoável. A proposta para a realização de calendário processual pode ser realizada pelo próprio juiz, desde que não seja uma imposição – e sim uma negociação juntamente com as partes.

Há consenso entre a doutrina que o art. 191 foi um grande avanço no campo do processo civil, visto que a calendarização processual ajudará, inclusive, nas atividades cartoriais, diminuindo os riscos de nulidades da comunicação dos atos, o que trará economia – tanto de tempo quanto de recursos públicos (MÜLLER, 2014).

A calendarização processual, todavia, não se confunde com a estipulação das partes sobre os prazos judiciais, que podem ser ampliados ou diminuídos em caso de consenso das partes. Nestes casos o magistrado não atua como “negociante”, mas apenas realiza o controle de validade dos negócios processuais realizados pelas partes.

Com efeito, o art. 190 permite às partes, em consenso, a diminuição ou o aumento de prazos peremptórios. O professor Avelino (2015) cita como exemplo um contrato de compra e venda de imóvel que determina que em caso de discussão judicial sobre determinado assunto, o prazo para o oferecimento de contestação ou de apelação contra a sentença será de 40 dias (AVELINO, 2015).

A estipulação de prazos pelas partes, contudo, deve atender critérios de proporcionalidade, cabendo ao juiz analisar cada caso concreto, pautando-se pelo princípio da razoável duração do processo.

Para concluir, importante tratar das limitações dos negócios jurídicos processuais nas relações de consumo e nos contratos de adesão.

O jurista Marco Paulo Denucci Di Spirito (2015), em trabalho científico específico sobre o “controle de formação e controle de conteúdo do negócio jurídico processual” faz importantes ressalvas em relação à necessidade de observância de determinados requisitos específicos no momento da celebração de contratos de adesão.

Com efeito, Di Spirito (2015) aduz que os contratos firmados em relações de consumo devem obedecer aos deveres da informação e da transparência, com o intuito de “impedir obstáculos cognitivos ou défices de informação”, pois o ordenamento jurídico veda as práticas de ocultação e “proíbe as condutas enganadoras, destinadas a obter, de forma desleal, o consentimento da contraparte [...] ou dissimulações e ocultações que, se cabalmente compreendidas, poderiam desincentivar à celebração do contrato”.

Já sobre as proibições específicas de conteúdo para os negócios jurídicos processuais realizados em relações de consumo, Di Spirito (2015) cita que há três fundamentos que devem ser seguidos: “a) a conformação unilateral do pacto por uma das partes; b) a falta de real autodeterminação da contraparte; e c) a disparidade do poder negocial entre os contratantes”, e conclui dizendo que “o mais saliente aspecto do controle de conteúdo dos contratos são as cláusulas abusivas”.

É necessário, portanto, que haja a análise conjunta do Código de Processo Civil com os princípios do Código de Defesa do Consumidor no momento da celebração de negócios jurídicos processuais no momento da celebração de contratos de adesão e relações de consumo.

#### **4 CONCLUSÃO**

A cláusula geral negocial instituída pelo art. 190 é uma das principais mudanças no ordenamento trazidas no Código de Processo Civil de 2015, mas o simples texto de lei não surtirá efeitos sem que haja mudança drástica de mentalidade das partes e, sobretudo dos advogados brasileiros.

O consenso entre as partes exige que a cultura litigante enraizada no Brasil seja vigorosamente modificada, fazendo com que todos os envolvidos em disputas judiciais enxerguem os acordos procedimentais como algo que irá trazer apenas benefícios, evitando burocracias desnecessárias e fazendo com que o processo possa atingir o seu propósito – a decisão final – de maneira mais ágil e adequada.

É necessário – pelo menos em questões de procedimento – que as partes deixem de se tratar como adversários. E é nesta ocasião em que os advogados devem atuar, agindo da forma mais comprometida possível para que possam obter o melhor tratamento processual, visando as medidas específicas que mais se adequem ao caso concreto.

A discussão sobre o mérito da causa faz com que haja polarização das partes, o que é inerente à própria concepção de lide. Todavia, a gestão compartilhada do processo beneficia todos em relação ao procedimento e à agilidade e eficiência das decisões judiciais.

Por fim, deve ser ressaltado que o processo civil brasileiro tende a evoluir muito à medida em que os negócios jurídicos processuais sejam mais utilizados na prática, pois se possibilitará às partes que o procedimento seja adequado de acordo com suas necessidades.

## REFERÊNCIAS

AVELINO, Murilo Teixeira. Sobre a atipicidade dos negócios processuais e a hipótese típica de calendarização. In: MACÊDO, Lucas Buri; PEIXOTO, Ravi; FREIRE, Alexandre. (Org.). **Coleção Novo CPC - Doutrina Selecionada**. Parte Geral.. 1ed.Salvador: Jus Podivm, 2015, v. 1, p. 1111-1129.

BUCHMANN, Adriana. **Limites objetivos ao negócio processual atípico**. Dissertação (Mestrado em Direito). Programa de Pós-Graduação em Direito da Universidade Federal de Santa Catarina. Florianópolis, 2017,

CARMONA, Carlos Alberto. **Arbitragem e Processo: um comentário à Lei n.º 9.307/96**. 3 ed. São Paulo: Atlas, 2009.

DIDIER JÚNIOR, Fredie; BRAGA, Paula Sarno; OLIVEIRA, Rafael Alexandria de. **Curso de direito processual civil**: volume 2. 10. ed. rev., ampl., e atual. Salvador: JusPodivm, 2015, p. 522.

DI SPIRITO, Marco Paulo Denucci. Controle de formação e controle de conteúdo do negócio jurídico processual. **Revista de Direito Privado**, v. 63/2015, p. 125-193, jun. 2015. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.

GAIO JÚNIOR, Antônio Pereira. Negócios Jurídicos Processuais e as bases para a sua consolidação no cpc/2015. **Revista de Processo**, v. 42, nº 267, p. 43-73, mai. 2017. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.

GODINHO, Robson Renault. A autonomia das partes no projeto de Código de Processo Civil: a atribuição convencional do ônus da prova. In: Nunes, Didier Jr., Fux; e outros. (Org.). **Novas Tendências do Processo Civil** - Estudos sobre o Projeto do Novo Código de Processo Civil - v.3. 1ªed.Salvador: JusPodivm, 2014, v. 3, p. 557-590.

LIPIANI, Júlia; SIQUEIRA, Marília. Negócios jurídicos processuais sobre a fase recursal. In: CABRAL, Antonio do Passo; NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios Processuais**. Vol.1, Salvador: JusPodivm, 2015, p. 470.

MACÊDO, Lucas Buriel de. Negócio processual acerca da distribuição do ônus da prova. **Revista de Processo**, v. 40, nº 241, p. 463-487, mar. 2015. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

MACHADO, Marcelo Pacheco, A privatização da técnica processual no projeto de novo código de processo civil. In: **Novas tendências do processo civil**: estudos sobre o Projeto do Novo Código de Processo Civil. Novas, Salvador: JusPodivm, vol. 3, 2014, p. 339-362.

MOUZALAS, Rinaldo; ATAÍDE JÚNIOR, Jaldemiro Rodrigues de. Distribuição do ônus da prova por convenção processual. **Revista de Processo**, v. 40, nº 240, p. 399-423, fev. 2015. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.

MÜLLER, Júlio Guilherme. Acordo processual e gestão compartilhada do procedimento. In: Nunes, Didier Jr., Fux; e outros. (Org.). **Novas tendências do processo civil**: estudos sobre o Projeto do Novo Código de Processo Civil. Salvador: JusPodivm, 2014. v. 3. p. 147-59.

\_\_\_\_\_. A produção desjudicializada da prova oral por meio de negócio processual: análise jurídica e econômica. Tese (Doutorado em Direito). Programa de Pós-Graduação em Direito, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. São Paulo, 2016, p. 77.

OLIVEIRA, Pedro Miranda de. A flexibilização do procedimento e a viabilidade do recurso extraordinário *per saltum* no novo cpc projetado. **Novas tendências do processo civil**: estudos sobre o Projeto do Novo Código de Processo Civil. Salvador: JusPodivm, 2014. v. 3. p. 501-514.

RIVITTI, Maria Augusta da Matta; HAENSEL, Taimi. Apontamentos sobre o negócio processual e os valores mobiliários. **Revista de Direito Empresarial**, v. 12, p. 207-235, 2015.

TAVARES, João Paulo Lordelo Guimarães. Da admissibilidade dos negócios jurídicos processuais no novo Código de Processo Civil: aspectos teóricos e práticos. **Revista de Processo**, v. 41, nº 254, p. 91-109, abr.2016. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016

Yarshell, Flávio Luiz. Convenção das partes em matéria processual: rumo a uma nova era? In: Cabral, Antonio do Passo e Nogueira, Pedro Henrique. **Negócios processuais. Grandes temas do novo CPC**, v.1. Coord. Geral Fredie Didier Jr.. Salvador: Juspodivm, 2015, p. 73-75.

## **AGRADECIMENTOS**

Gostaria de agradecer ao professor Luiz Gustavo Lovato por ter me orientado em mais uma oportunidade. Seus ensinamentos, tanto na graduação quanto na pós-graduação, serão levados para toda a vida.