

NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL: APLICABILIDADE E EFICÁCIA NO NOVO PROCESSO CIVIL

Janaína dos Santos Lima de Gois

Resumo: O objetivo principal do presente trabalho consiste em demonstrar a aplicabilidade e eficácia do negócio jurídico processual, como instrumento de flexibilização do processo, amplamente valorizado pelo Código de Processo Civil de 2015. No primeiro capítulo veremos, de forma sucinta, a contextualização histórica do negócio processual no direito brasileiro, dando ênfase ao conceito, à classificação e aos princípios norteadores do negócio processual. No segundo capítulo estudaremos o negócio jurídico processual atípico, focando nos requisitos de validade e na participação do juiz na condução da negociação. Abordaremos ainda, a calendarização processual, que foi outra novidade trazida pelo CPC 2015. No terceiro e último capítulo, destacaremos a eficácia do negócio jurídico processual em relação ao processo e às partes. Nesse tópico, caminharemos para a conclusão do artigo, abordando a relevância da negociação processual no nosso ordenamento jurídico, contribuindo com o estudo do tema.

Palavras-chave: Direito Processual Civil. Negócio jurídico processual. Eficácia para o processo e para as partes.

1 NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL: APLICABILIDADE E EFICÁCIA NO NOVO PROCESSO CIVIL

No dia 16 de março de 2015 a Lei 13.105 (Código de Processo Civil – CPC 2015) foi sancionada pela então Presidente da República Dilma Rousseff, entrando em vigor no dia 18 de março de 2016. Desde então, muito se tem estudado para a compreensão do novo Código de Processo Civil e sua real aplicação no meio Jurídico.

Não se pode negar que o Código de Processo Civil de 2015 trouxe grandes avanços para o Direito brasileiro, principalmente, quanto à participação e ampliação da atuação das partes no Processo.

Uma de suas principais novidades é a figura do negócio jurídico processual introduzido através do artigo 190 e 191 do CPC, o qual tem sido objeto de grande discussão entre os juristas. Por esta razão, este se tornou o objeto de pesquisa deste Artigo.

1.1 NEGÓCIO PROCESSUAL NA HISTÓRIA DO DIREITO BRASILEIRO

Apesar de ser considerada uma novidade no âmbito do processo civil, o negócio jurídico processual já marcava presença na história do Direito brasileiro.

Os primeiros sinais de sua existência em nosso ordenamento jurídico se deu através do Decreto nº 737/1850 (Determina a ordem do Juízo no processo Commercial), o qual foi ampliado pelo Decreto n. 763/1890 (conhecido como primeiro ordenamento processual brasileiro). Ainda pode-se destacar o Código de Processo Civil de 1939 e, o mais recente, Código de Processo Civil de 1973 que trazia em sua redação, artigos mais explícitos sobre a negociação processual (típica). (COLOMBO, 2018, p. 32).

Pedro Henrique Pedrosa Nogueira (2011, p. 135) comenta que “com o advento do Código de 1973, apesar de a redação do art. 158 favorecer amplamente a discussão, a matéria parece não ter sido suficientemente debatida. As referências à categoria do negócio processual muitas vezes são feitas de forma tópica e ocasional, sem maiores justificativas”.

Juliano Colombo (2018, p. 32-33) entende que, mesmo com a previsão dos efeitos jurídicos imediatos atribuídos aos atos das partes em suas declarações unilaterais e bilaterais de vontade – que serão estudados posteriormente – através do artigo 158 do CPC/1973, ainda assim, não foi desenvolvido estudo nacional que sedimentasse e aprofundasse o tema da negociação processual típica e atípica.

Coadunando com esse entendimento, Bruno Garcia Redondo (2016, p. 229) destaca que:

O art. 158 do CPC/1973, a nosso ver, sempre guardou um significado potencial de interpretação no sentido de ali estar consagrada, implicitamente, uma cláusula geral de atipicidade de negócios jurídicos processuais. Esse, porém, não foi o entendimento que prevaleceu na ocasião. [...] Prevaleceu a ideia de que, à luz do CPC de 1973, seriam possíveis somente as hipóteses típicas, isto é, aquelas regulamentadas especificamente em lei.

Não obstante, Humberto Theodoro Junior, Dierle Nunes, Alexandre Melo Franco Bahia e Flávio Quinaud Pedron (2016, p. 292) menciona que no CPC de 1973 reformado, já era possível identificar a existência de espaço para se realizar “ajustes” ao procedimento, citando ainda como exemplo a cláusula de eleição de foro, a suspensão do procedimento por acordo das partes, a extinção do processo por transação, a cláusula de arbitragem, acordo de partilha, dentre outros.

Importante ressaltar que, antes mesmo da vigência do Código de Processo Civil de 2015, alguns doutrinadores eram resistentes à ideia de “negócio jurídico processual” e,

sobre este ponto, continuam lecionando os autores Humberto Theodoro Junior, Dierle Nunes, Alexandre Melo Franco Bahia e Flávio Quinaud Pedron (2016, p.295):

Uma objeção que parece ganhar destaque contra o uso e o emprego da “contratualidade” do procedimento vem daqueles que entendem haver uma inconstitucionalidade por suposta ofensa ao devido processo legal e a segurança (previsibilidade) jurídica.

Com o advento do Novo Código de Processo Civil, o negócio jurídico processual ganhou espaço para discussão e debates entre os juristas. Por ser uma norma relativamente nova, doutrinadores tem se aprofundado no estudo da aplicação do negócio processual em nosso ordenamento jurídico.

1.2 CONCEITOS E CLASSIFICAÇÃO

Muitos doutrinadores conceituam o negócio jurídico processual como sendo a “autonomia da vontade das partes”, classificando-o como “típicos” e “atípicos”.

Fredie Didier Junior (2016, p. 380) conceitua o negócio processual de forma geral, como sendo o “fato jurídico voluntário, em cujo suporte fático se reconhece ao sujeito o poder de regular, dentro dos limites fixados no próprio ordenamento jurídico, certas situações jurídicas processuais ou alterar o procedimento”.

Nas palavras de José Miguel Garcia Medina (2016, p. 337), os negócios processuais típicos são “aqueles que se encontram, além de referidos expressamente, também disciplinados na legislação.”.

Ainda, coadunando com esse entendimento, Leonardo Cordeiro da Cunha (2016, p. 54) dispõe que:

O negócio jurídico é o produto da autonomia privada ou da *autorregulação* de interesses, implicando liberdade de celebração e de estipulação. Isso não impede que a legislação fixe o regime de determinados negócios. Nesse caso, tem-se um tipo previsto em lei, estando nela regulado. É o chamado negócio jurídico típico, sendo dispensável o esforço da(s) parte(s) na sua regulação. A regulação já está estabelecida em lei.

Certamente, com o advento do novo Código de Processo Civil a participação das partes no processo teve maior amplitude, e por esta razão, houve considerável flexibilização do negócio processual. Assim, “quando se fala em contratos processuais, pensa-se na imposição de determinada tramitação ao juiz da causa em atenção à vontade das partes”. (MARINONI, ARENHART, MITIDIERO, 2016, p. 528).

Carmem Lúgia Barreto de Andrade Fernandes Nery (2016, p. 80-81) menciona, em seu brilhante Artigo, que os negócios jurídicos processuais *típicos* podem ser classificados como: *unilaterais* (uma declaração de vontade), *bilaterais* (duas declarações de vontade) e *plurilaterais* (mais de duas declarações de vontade), citando alguns exemplos. Vejamos:

Exemplos típicos de negócio jurídico unilateral são: a desistência da ação antes da citação do réu (CPC 485 VIII); a renúncia (CPC 998) ou a desistência (CPC 999) do recurso por uma das partes; o reconhecimento da procedência do pedido (CPC 487 III a); a renúncia à pretensão (CPC 487 III c); escolha do juízo da execução (CPC 516 § ún.); opção do executado pelo pagamento parcelado (CPC 916), [...]. São negócios jurídicos processuais típicos bilaterais ou plurilaterais: a eleição de foro (CPC 63); o compromisso arbitral (LArb 3.º e 4.º); convenção sobre distribuição do ônus da prova (CPC 373 §§ 3.º e 4.º); escolha consensual do perito (CPC 471); adiamento negociado da audiência (CPC 362 I); suspensão consensual do processo (CPC 313 II); saneamento consensual do processo (CPC 357 § 2º), o calendário processual (CPC 191), etc.

Os negócios jurídicos processuais *atípicos*, por outro lado, são as convenções permitidas pela cláusula geral do artigo 190 do CPC 2015, também conhecida como cláusula aberta de negociação, por não estarem pré-estabelecidas pela Lei. (BOCALON, 2016, p. 85-86).

Nosso estudo sobre o negócio processual atípico será mais aprofundado no capítulo seguinte, por ora, basta uma análise preliminar apenas para diferenciá-lo do negócio processual típico.

1.3 PRINCÍPIOS NORTEADORES DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL

Os princípios, como espécie normativa, respaldam a aplicação do Direito em nosso ordenamento jurídico, portanto, torna-se imprescindível a análise dos principais princípios aplicáveis ao negócio jurídico processual.

1.3.1. Princípio do respeito ao *autorregramento da vontade no processo*

De acordo com o Fredie Didier Junior (2018, p. 20), esse princípio visa à “obtenção de um ambiente processual em que o direito fundamental de autorregular-se possa ser exercido pelas partes sem restrições irrazoáveis ou injustificadas”, ou seja, concedendo às partes liberdade e autonomia para convencionarem.

Sobre o tema, leciona Bruno Garcia Redondo (2016, p. 230):

Dito princípio estabelece que a vontade das partes deve ser observada pelo juiz, como regra geral, uma vez que a eficácia dos negócios processuais é imediata e independente de homologação judicial, sendo possível o controle judicial somente a posteriori e apenas o reconhecimento de defeitos relacionados aos planos da existência ou da validade da convenção.

Dessa forma, pode-se perceber que “o papel do juiz no negócio processual válido é de observador da eficácia do contrato, não interferindo com a sua livre disposição de vontade para a existência, validade e eficácia do negócio jurídico”. (NERY, 2016, p.126).

Em recente julgado do Tribunal de Justiça de São Paulo (*autos de Agravo de Instrumento n° 2118535-58.2017.8.26.0000*), o colegiado se posicionou favorável ao negócio processual pactuado entre as partes. No caso, houve negativa de homologação do negócio processual pelo Juiz de primeiro grau e, por esta razão, as partes tiveram de recorrer à Instância Superior para verem seu direito ao “autorregramento da vontade” respeitado. Vejamos:

EXECUÇÃO DE TÍTULO EXECUTIVO EXTRAJUDICIAL *Acordo levado a efeito entre as partes, com previsão de penhora sobre imóveis oferecidos pelos executados Viabilidade - Com o advento do novo CPC, é possível as partes celebrarem negócio jurídico processual, amoldando as normas processuais de acordo com os seus interesses Inteligência do art. 190 do CPC/2015 - Composição que preserva os interesses das partes, bem como encontra arrimo no artigo 774, inciso V, e art. 829, § 2º, do CPC/2015 - Decisão reformada Recurso provido. [...]. Com o advento do novo CPC, é possível as partes celebrarem negócio jurídico processual, amoldando as normas processuais de acordo com os seus interesses. [...].O fato de os agravados oferecerem imóveis à penhora, com a concordância da empresa exequente, por meio de acordo celebrado entre as partes, não se revela uma convenção incompatível com os princípios e garantias constitucionais, tampouco enseja desvirtuamento da ordem pública processual. [...]. Há que se observar, contudo, que, para a homologação do acordo e todos os seus termos, o qual não dispõe tão somente sobre a penhora de imóveis trazida à discussão neste recurso de agravo de instrumento, conforme se observa das fls. 91/108, cabe ao MM. Juiz da causa, quanto às demais particularidades, efetuar análise prévia à chancela, a fim de se evitar eventual nulidade ou inserção abusiva, assegurando-se, ainda, a salvaguarda de eventuais direitos de terceiros. (TJ-SP 21185355820178260000 SP 2118535-58.2017.8.26.0000, Relator: Paulo Pastore Filho, Data de Julgamento: 30/11/2017, 17ª Câmara de Direito Privado, Data de Publicação: 30/11/2017). Grifo nosso.*

Percebe-se, portanto, que “o princípio do *autorregramento* é uma consequência natural da autonomia, da liberdade dos sujeitos que convivem no Estado Democrático”. (BOCALON, 2016, p. 66).

1.3.2 Princípio da adequação processual

O princípio da adequação processual está relacionado com a forma mais apropriada para a condução do processo.

Segundo Fredie Didier Junior (2012, p. 79), tal “princípio pode ser visualizado em dois momentos: a) legislativo, como informador da produção legislativa das regras processuais; b) jurisdicional, permitindo ao juiz e as partes, no caso concreto, adaptar o procedimento às peculiaridades da causa”.

Nesse sentido, leciona Bruno Garcia Redondo (2016, p. 230):

Para que o procedimento possa ser efetivamente adequado, forçoso reconhecer que tanto o juiz quanto as partes, são dotados de poderes para promover adaptações no procedimento (denominada de adequação negocial).

Para a efetivação do princípio da adequação processual, Luiz Guilherme Marinoni, Sérgio Cruz Arenhart e Daniel Mitidiero (2016, p. 457) entendem que não basta que o procedimento viabilize a participação das partes, mas é necessário que as normas processuais outorguem ao juiz e às partes os instrumentos e as oportunidades capazes de lhes permitir a tutela do direito material e do caso concreto, bem como viabilizem um processo capaz de promover a unidade do direito.

1.3.3 Princípio da Boa-fé

O princípio da boa-fé é o elemento indispensável para qualquer relação obrigacional, sem ele, torna-se impossível estabelecer e firmar um negócio jurídico. Trata-se, portanto, da confiança, da ética e boa conduta que as partes devem ter ao realizar o negócio jurídico, principalmente na esfera processual.

Sobre o tema, lecionam Humberto Theodoro Junior, Dierle Nunes, Alexandre Melo Franco Bahia e Flávio Quinaud Pedron (2016, p. 245):

Para o processo democrático, a teoria da confiança apresenta-se como peça normativa do princípio da boa-fé, cuja observância é de um imperativo contrafático normativo, não dependendo, pois, de cláusula ou convenção negocial para legitimar e obrigar. No âmbito dessa teoria insere-se a possibilidade de criação, modificação e até mesmo de extinção de obrigações diante de negócios jurídicos. E isso ganha enorme relevância no âmbito dos negócios jurídicos processuais previstos no novo CPC, em seus artigos 190 e 191.

Para Fredie Didier Junior (2012, p. 74-75), o princípio da boa-fé vincula “todos aqueles que de qualquer forma participam do processo, ou seja, não apenas as partes, mas também ao órgão jurisdicional, impondo a estes, os deveres de cooperação no processo”.

1.3.4 Princípio da Cooperação

O princípio da cooperação é um dos princípios mais destacados no novo Código de Processo Civil. No âmbito do negócio processual, segundo Carmen Lígia Barreto de Andrade Fernandes Nery, o princípio da cooperação, (artigo 6º do CPC 2015), pressupõe a participação efetiva das partes para a construção da decisão final de mérito. (2016, p. 41).

Aliás, importante destacar o Enunciado nº 6 (Fórum Permanente dos Processualistas Civis, 2017) que dispõe o seguinte: “(arts. 5º, 6º e 190) *O negócio jurídico processual não pode afastar os deveres inerentes à boa-fé e à cooperação. (Grupo: Negócio Processual; redação revista no III FPPC-Rio).*”.

Sobre o tema, leciona Fredie Didier Junior (2012, p. 90). Vejamos:

O princípio da cooperação atua diretamente, imputando aos sujeitos do processo deveres, de modo a tornar ilícitas as condutas contrárias à obtenção do ‘estado de coisas’ (comunidade processual de trabalho) que o princípio da cooperação busca promover. [...]. O princípio da cooperação torna devidos os comportamentos necessários à obtenção de um processo leal e cooperativo.

Na concepção de João Paulo Bocalon (2016, p. 75), o princípio da cooperação aplicado ao processo, é uma grande prova do Estado Democrático de Direito, uma vez que passa a ser coordenado por todos os sujeitos processuais de forma isonômica, sempre com o intuito final e obter um provimento final adequado. Objetiva-se, dessa forma, transformar o processo em uma comunidade de trabalho, na qual o magistrado assume a posição de interlocutor que dialoga com as partes.

Destarte, o dever de cooperação entre os sujeitos processuais visa, portanto, obter uma decisão de mérito justa e efetiva, dentro de um prazo considerável razoável. Tal princípio, deve se fazer cada vez mais presente na negociação processual, para afastar os obstáculos trazidos pela “cultura da judicialização” enraizado na sociedade.

1.3.5 Princípio da igualdade processual e paridade de armas

O princípio da paridade de armas deriva do artigo 7º do Código de Processo Civil, que dispõe o seguinte (BRASIL, 2015): “*É assegurada às partes paridade de tratamento em relação ao exercício de direitos e faculdades processuais, aos meios de defesa, aos ônus, aos deveres e à aplicação de sanções processuais, competindo ao juiz zelar pelo efetivo contraditório.*”.

Na concepção de Fredie Didier Junior (2012, p. 69), a igualdade processual está relacionada ao direito de as partes obterem as “mesmas armas para a luta”, ou seja, os sujeitos processuais devem ter tratamento processual idêntico.

João Paulo Bocalon (2016, p. 69) destaca que “se o negócio processual contiver regras que assegurem o tratamento paritário, poderão os sujeitos celebrar e convencionar livremente, ou seja, é preciso que o acordo processual tenha regras que assegurem a igualdade real entre as partes”.

No negócio processual, tal princípio tem enorme relevância para as partes. Isso porque, se estas podem convencionar sobre qualquer objeto processual, dentro dos limites legais, caberá ao Juiz então, cuidar para que este princípio seja respeitado no acordo.

Há, portanto, uma linha tênue entre o *princípio do respeito ao autorregramento da vontade das partes* e o *princípio da paridade de armas*, pois, se por um lado o Magistrado tem de respeitar a vontade das partes quanto ao negócio processual estabelecido, por outro, deve cuidar para que estas tenham “as mesmas oportunidades e os mesmos instrumentos processuais para que possam fazer valer seus direitos e pretensões.” (DIDIER JUNIOR, 2012, p. 69).

Sobre a atuação do Juiz no negócio processual, importante destacar os apontamentos de Luiz Guilherme Marinoni, Sérgio Cruz Arenhart e Daniel Mitidiero (2016, p. 502). Vejamos:

O direito à igualdade e à paridade de armas, para além de vincular o legislador, vincula igualmente o juiz na condução do processo. É inadmissível que, por ato judicial, as partes tenham oportunidades assimétricas ao longo do processo. [...]. O processo justo visa à decisão justa e a formação de precedentes. E não há justiça se não há igualdade – unidade – na aplicação do Direito pelo processo. O processo tem de se estruturar com técnicas capazes de promover a igualdade de todos perante a ordem jurídica.

2 NEGÓCIO PROCESSUAL ATÍPICO

O negócio jurídico processual atípico (cláusula geral de negociação processual) está inserido no caput do artigo 190 do Código de Processo Civil de 2015, recebendo esta definição em virtude de o ato processual, objeto da negociação, não estar pré-estabelecido no ordenamento jurídico, cabendo às partes convencionarem dentro dos limites fixados pela Lei.

Sobre o tema, leciona Fredie Didier Junior (2016, p. 385):

O negócio processual atípico tem por objetivo as situações jurídicas processuais – ônus, faculdades, deveres e poderes (“poderes”, nesse caso, significa qualquer

situação jurídica ativa, o que inclui direitos subjetivos, direitos potestativos e poderes propriamente ditos). O negócio processual atípico também pode ter por objeto o ato processual – redefinição de sua forma ou da ordem de encadeamento dos atos, por exemplo.

A temática, de fato, é uma das grandes novidades trazida pelo Código de Processo Civil de 2015, pois não havia essa tipologia nos antigos sistemas processuais. Aliás, conforme visto anteriormente, os primeiros sinais de negócio processual no ordenamento jurídico brasileiro se deu na forma típica, ou seja, aquelas estabelecidas e fixadas pela Lei.

Percebe-se, portanto, que “o novo CPC (art.190) concede às partes o poder de regular e modificar o procedimento, adaptando-o às peculiaridades do caso ou por mera vontade negocial das partes. Antes do referido diploma legal, esta tarefa era conferida ao legislador, ou quando muito, permitia ao juiz certa mobilidade na adequação procedimental do processo”. (NERY, 2016, p. 82).

Corroborando com o tema, Humberto Theodoro Junior, Dierle Nunes, Alexandre Melo Franco Bahia e Flávio Quinaud Pedron (2016, p. 306) destacam que:

A referida cláusula geral sobre negociação processual permitiria definir situações e atos processuais mediante a autonomia privada das partes, respeitados os limites do formalismo democrático, requisitos legais e permitindo-se ao juiz o controle da validade das convenções, “recusando-lhe aplicação somente nos casos de nulidade ou de inserção abusiva em contrato de adesão ou em que alguma parte se encontre e manifesta situação de vulnerabilidade.

Dessa forma, superado o entendimento sobre o negócio processual atípico, passaremos a estudar os requisitos gerais e específicos para a sua validade e eficácia.

2.1 PRESSUPOSTOS GERAIS E ESPECÍFICOS PARA A NEGOCIAÇÃO PROCESSUAL.

2.1.1 Momento da celebração e requisitos necessários para a sua validade.

Embora haja a possibilidade de as partes convencionarem quanto às questões processuais previstas no novo Código de Processo Civil, ainda assim, tem-se a exigibilidade de alguns pressupostos necessários para a realização da negociação, quais sejam: “(i) a causa deve versar sobre direitos que admitam autocomposição; (ii) as partes devem ser plenamente capazes; e (iii) a convenção deve limitar-se ao ônus, poderes, faculdades e deveres processuais das partes. O ajuste pode ocorrer antes ou durante a marcha processual”. (THEODORO JUNIOR, 2017 p. 484).

Bruno Garcia Redondo (2016, p. 233) vai além ao destacar os inúmeros pressupostos de existência e os requisitos de validade dos negócios jurídicos processuais.

Vejamos:

São 5 (cinco) os pressupostos de existência dos negócios jurídicos processuais: a) agente (capacidade de ser parte); b) vontade; c) autorregramento da vontade; d) objeto; e, e) forma. Por seu turno, são 7 (sete) os requisitos de validade dos negócios: a) capacidade processual (e postulatória, quando o negócio for judicial); b) liberdade (da vontade); c) equilíbrio (inexistência de vulnerabilidade ou hipossuficiência); d) licitude, possibilidade e determinabilidade do objeto; e) direito substancial (*res in iudicium deducta*) passível de autocomposição; f) adequação (da forma); e g) proporcionalidade/razoabilidade do conteúdo convencionado (ato, instituto ou medida).

Fredie Didier Junior (2016, p. 389) alerta para o fato de que o desrespeito a qualquer desses requisitos implica em nulidade do negócio processual, reconhecível *ex officio* nos termos do parágrafo único do art. 190.

Sobre o tema, importante mencionar o entendimento de João Paulo Bocalon (2016, p. 115-116). Vejamos:

Os vícios geradores de anulabilidade do negócio processual são aqueles arrolados pela lei civil, cujo regime jurídico deve ser observado. Também incorre em vício o negócio processual que não observa a formalidade exigida pelo ordenamento. [...]. Compreendemos que os negócios processuais são espécies do gênero negócios jurídicos, o que significa dizer que se submetem ao mesmo regime de nulidades. Ou, melhor dizendo, o tratamento de vícios inerentes coincide com aquele regado pelo Código Civil.

Ainda, destaca-se o Enunciado n° 132 (Fórum Permanente dos Processualistas Civis, 2017) que dispõe: “Além dos defeitos processuais, os vícios da vontade e os vícios sociais podem dar ensejo à invalidação dos negócios jurídicos atípicos do art. 190. (Grupo: Negócios Processuais).”.

Não obstante, Luiz Guilherme Marinoni, Sérgio Cruz Arenhart e Daniel Mitidiero (2016, p. 532) trazem uma importante observação quando afirmam que:

O preenchimento dos requisitos tradicionais dos atos jurídicos, todavia, pode não ser suficiente para a validade do negócio processual. É preciso observar que o processo possui objetivos próprios, perseguidos com base em direitos fundamentais, de modo que permitir acordos processuais indistintamente pode paradoxalmente implicar perda de liberdade para as próprias partes nele envolvidas. Isso quer dizer que o acordo sobre posições processuais não pode ser realizado à custa de renúncias de direitos fundamentais processuais em atenção apenas à vontade das partes.

Denota-se, então, que na celebração do negócio processual não deve ser admitida renúncias a quaisquer direitos fundamentais pelas partes, devendo a causa versar apenas sobre

direitos que admitem a autocomposição, os quais normalmente são os direitos disponíveis. (BOCALON, 2016, p. 192).

Sobre o tema, importante trazer a concepção de Lorena Miranda Santos Barreiros (2016, p. 250). Vejamos:

As causas que envolvem direito que admita autocomposição são gênero em que se incluem como espécie as causas que versem sobre direitos disponíveis. Todo direito disponível admite autocomposição, mas nem todo direito que admite autocomposição é disponível. Essa diferenciação é fundamental para correto entendimento da cláusula geral prevista no art. 190 do CPC/2015.

Quanto ao momento da celebração do acordo processual, Fredie Didier Junior (2016, p.388) entende que pode ser realizado antes ou durante a judicialização, repercutindo em processo atual ou futuro.

Afirma ainda, que é possível inserir uma cláusula negocial processual num contrato qualquer, já regulando eventual processo futuro que diga respeito àquela negociação, pois o parágrafo único do art.190 admite a possibilidade de negócio processual inserido em contrato de adesão. Segundo Didier Junior (2016, p.388), enquanto houver litispendência, será possível negociar sobre o processo. Tudo vai depender do objeto da negociação.

Em harmonia com esse entendimento, destaca João Paulo Bocalon (2016, p. 89) em seu Artigo. Vejamos:

Podemos classificar as convenções processuais por dois momentos de formação: a) incidental – ou judicial –, quando a relação jurídica processual já está formada e em desenvolvimento; ou b) extrajudicial, quando o acordo entre os sujeitos é realizado anteriormente a um possível litígio.

2.1.2 A participação do Juiz na condução e aplicação do negócio jurídico processual.

Como vimos anteriormente, ao juiz compete o papel de observador e fiscalizador da eficácia do negócio jurídico processual, a fim de garantir às partes a igualdade processual e evitar a aplicação de cláusulas “abusivas” na negociação por uma destas.

João Paulo Bocalon (2016, p. 108) afirma que “o Juiz não é sujeito partícipe na formação do negócio, com algumas exceções (calendário processual, por exemplo)”. Para ele, o magistrado tem seu poder condicionado ao princípio da inércia, o que significa dizer que só pode agir mediante a provocação de uma das partes.

Sobre o tema, importante trazer à baila o entendimento explanado por Carmen Lígia Barreto de Andrade Fernandes Nery (2016, p.124). Vejamos:

A classificação do negócio jurídico como negócio processual, bem por isso, deve dispensar a presença da vontade do juiz, que dele não participa como parte, que não colhe a consequência jurídica da força da vontade criativa das partes interessadas em sua celebração, tampouco se interessa pelo efeito patrimonial decorrente da avença. O juiz põe-se como observador da eficácia do contrato, considerando os efeitos que essa vontade criadora opera no rito procedimental e na solução da questão de mérito agitada no processo.

Para exemplificar a atuação do juiz no negócio processual, destacamos o recente julgado do Superior Tribunal de Justiça (*PET no AGRAVO EM RECURSO ESPECIAL Nº 1.081.229 - ES - 2017/0077009-2*), em que a Ministra Laurita Vaz pondera, em sua Decisão, o *princípio do autorregramento da vontade das partes* e o *princípio da duração razoável do processo*. *In verbis*:

[...] O Código de Processo Civil estabelece no art. 190 a possibilidade de as partes realizarem negócio jurídico processual a fim de realizarem mudanças no procedimento para ajustá-lo às especificidades da causa, ***cabendo ao juízo, de ofício ou a requerimento, controlar a validade das negociações. Também dispõe que incumbe ao Juízo promover a autocomposição das partes (art. 139, inciso V, do Código de Processo Civil). Assim, é importante o atendimento do pedido das partes no sentido de concessão de mais prazo para entabularem uma solução consensual, que alcance cerca de 30 (trinta) ações judiciais no Estado do Espírito Santo. Por outro lado, é princípio constitucional replicado, no art. 139, inciso II, do Código de Processo Civil, como dever e responsabilidade do Juízo, velar pela duração razoável do processo.*** No caso dos autos, o primeiro pedido de suspensão do trâmite processual em razão de tratativas para alcançar a solução consensual foi realizada em 6 de abril de 2017 (fl. 1.760), quando os autos sequer estavam tramitando nesta Corte Superior. Desta forma, já deferido lapso considerável de tempo e passados um ano e dois meses desde a primeira comunicação, não se justifica a concessão de mais seis meses a fim de as partes continuarem em tratativas que até a presente data não alcançaram uma solução definitiva, até porque o art. 313, inciso II, § 4.º, do Código de Processo Civil, estabelece que o período de suspensão por convenção das partes não pode exceder a 6 (seis) meses.[...]. (STJ – PET no AREsp: 1081229 ES 2017/0077009-2, Relator: Ministra LAURITA VAZ, Data de Publicação: DJ 12/06/2018). (*grifo nosso*).

Importante lembrar, que o negócio jurídico processual também é uma questão de ordem pública e, por tal razão o “juiz deve atuar na verificação da validade dos negócios processuais. Sua função é, então, verificar se o negócio jurídico processual está de acordo com o ordenamento jurídico”. (BOCALON, 2016, p. 109).

Isso significa dizer, que o negócio processual não está vinculado apenas à vontade das partes, mas principalmente ao controle de validade pelo magistrado, que por sua vez deverá conceder ou negar validade ao acordo processual, em decisão devidamente fundamentada (art. 11 e 189 do CPC).

Nesse sentido, leciona João Paulo Bocalon (2016, p. 111). Vejamos:

Atua o magistrado na delimitação do autorregramento da vontade, evitando que se vá além dos seus poderes, ou seja, se não estão as partes dispondo sobre matérias restrita ou dependente de atestado judicial.

Assim, podemos perceber que o papel do juiz é de suma importância para o equilíbrio do negócio jurídico processual.

2.2 CALENDÁRIO PROCESSUAL

Outra importante novidade trazida pelo CPC 2015 está inserida no artigo 191 (BRASIL, 2015), que dispõe o seguinte: *“De comum acordo, o juiz e as partes podem fixar calendário para a prática dos atos processuais, quando for o caso. § 1º. O calendário vincula as partes e o juiz, e os prazos nele previstos somente serão modificados em casos excepcionais, devidamente justificados. § 2º. Dispensa-se a intimação das partes para a prática de ato processual ou a realização de audiência cujas datas tiverem sido designadas no calendário.”*

A possibilidade de as partes, juntamente com o juiz, fixarem calendário processual para a prática de atos processuais tem origem na arbitragem, como menciona Carmem Lígia Barreto de Andrade Fernandes Nery (2016, p. 83). Vejamos:

A exemplo da bem sucedida experiência arbitral, o CPC 191 permite às partes e ao juiz estabelecerem calendário processual fixando datas para a realização de todos (ou de alguns) atos processuais. Na arbitragem é usual a fixação de calendário processual no momento da assinatura do Termo Arbitral, ocasião em que tanto as partes como os árbitros autorregula os prazos para todas as manifestações do procedimento arbitral (sejam postulatórios, instrutórios ou as próprias manifestações do Tribunal Arbitral), agendando-os previamente.

Segundo João Paulo Bocalon (2016, p. 206), a convenção de um calendário processual é um interessante instrumento disponibilizado pelo CPC 2015, com o intuito de fortalecer o gerenciamento de processos judiciais, sendo que a definição de um cronograma de atos e prazos processuais é o forte indício da prevalência do *princípio da cooperação processual*, já visto anteriormente.

Ressalta-se, por oportuno, que a calendarização processual vincula as partes e o juiz, bem como os prazos ali estipulados só poderão ser alterados em casos excepcionais e devidamente justificados, nos termos dos §§ 1º e 2º do artigo 191 (BRASIL, 2015).

3 EFICÁCIA DO NEGÓCIO PROCESSUAL

Muitos doutrinadores classificam a eficácia do negócio jurídico em “objetiva” e “subjativa”.

A eficácia objetiva do negócio jurídico processual está estabelecida no artigo 200 do Código de Processo Civil (BRASIL, 2015), que dispõe o seguinte: “*Os atos das partes consistentes em declarações unilaterais ou bilaterais de vontade produzem imediatamente a constituição, modificação ou extinção de direitos processuais. Parágrafo único. A desistência da ação só produzirá efeitos após homologação judicial.*”.

Segundo Juliano Colombo (2018, p. 110), “a regra geral de efeitos para os atos processuais impõe que estes tenham efeito jurídico **direto e imediato**, conforme estabelece o artigo 200 do CPC 2015, salvo a hipótese de desistência da ação que requer a homologação judicial”.

Sobre o tema, leciona Bruno Garcia Redondo (2016, p. 236). Vejamos:

O art. 200 do NCPC repete a regra que já constava do artigo 158 do CPC/1973, consagrando a eficácia imediata, como regra geral, dos negócios jurídicos processuais. As manifestações de vontade das partes produzem efeitos imediatos, salvo quando a lei exigir prévia homologação judicial. [...]. A eficácia imediata dos negócios jurídicos processuais é confirmada, ainda, pelo parágrafo único do art. 190, que revela que o controle das convenções processuais pelo juiz é sempre a posteriori e imitado os vícios de inexistência de validade.

Ainda, destaca Lorena Miranda Santos Barreiros (2016, p. 278-278):

Em suma, os negócios processuais atípicos não dependem, como regra, de homologação judicial para que se opere a sua eficácia, aplicando-se-lhes o art. 200 do CPC/2015. Far-se-á necessária tal homologação apenas quando convencionada pelas partes (hipótese de que se tratará no tópico seguinte) ou quando o negócio atípico, por sua similitude a um negócio típico dependente de homologação, atraia a normatização deste. A eficácia imediata não significa, todavia, ausência de fiscalização judicial sobre o acordo processual. Esta dar-se-á pelo controle sobre a validade do negócio, nos moldes disciplinados pelo art. 190, parágrafo único, do CPC/2015.

Quanto à eficácia subjativa, esta está relacionada com a participação de *outrem* na negociação processual. “Os herdeiros e sucessores, por exemplo, devem respeitar o negócio processual celebrado pelo seu antecessor. O terceiro “litisconsorte”, por outro lado, deve anuir ao acordo processual celebrado, em atenção ao princípio do autorregramento da vontade”. (BARREIROS, 2016, p. 281).

Em ambos os casos, deve-se levar em consideração que “o objetivo principal dos negócios processuais é, através da flexibilização procedimental, imprimir eficiência e celeridade ao processo”. (BOCALON, 2016, p. 192).

Sobre o tema, importante trazer à baila o entendimento de Humberto Theodoro Junior, Dierle Nunes, Alexandre Melo Franco Bahia e Flávio Quinaud Pedron (2016, p.294 - 326):

Não se trata de crença de que as partes queiram colaborar sem que enxerguem nisso algum benefício, eis que a condução do acordo processual será certamente embasado numa finalidade gerencial em conformidade com os anseios de agilidade e interesse de todos os envolvidos, especialmente antes da eclosão do litígio.

Para os autores, a eficácia do negócio processual vai além do entendimento doutrinário. Está principalmente relacionada com a mudança de postura dos envolvidos no processo. Vejamos:

A novidade agora inaugurada na ordem processual brasileira – assim como outras trazidas pelo Novo Código de Processo Civil – ainda requer estudos e discussões para o seu aperfeiçoamento. Contudo, nada disso, será suficiente se não vier acompanhado de uma mudança de mentalidade (postura) por parte dos partícipes da dinâmica processual.

Ao mencionar a necessidade de “uma mudança de mentalidade (postura) por parte dos partícipes da dinâmica processual”, os Autores abrem uma porta para o entendimento de que os envolvidos no processo (partes, advogados, juízes, etc.), ainda se mostram resistentes à aplicação do negócio jurídico processual, talvez por desconhecimento quanto à instrumentalização da norma, ou até mesmo em razão da “cultura de judicialização” enraizada. Fato é que a negociação processual ainda é pouco utilizada no nosso ordenamento jurídico e, por esta razão vimos a necessidade de aprofundamento do estudo sobre o tema.

Entende-se, portanto, que para haver eficácia plena do negócio jurídico processual – tanto em relação às partes, quanto ao processo –, é necessário que todos os envolvidos estejam cientes do objetivo que se pretende alcançar com a negociação, buscando sempre a cooperação para obter a solução do mérito dentro do prazo razoável.

4 CONCLUSÃO

O objetivo principal do presente trabalho científico foi analisar a aplicabilidade e a eficácia do negócio processual no novo CPC.

Após a realização do estudo deste tema, pudemos observar que a ampliação da participação das partes quanto à negociação processual, demonstra a ascensão do direito processual brasileiro.

Embora a aplicabilidade deste instrumento pelas partes ainda ocorra com certa timidez, percebe-se que a tendência dessa dinâmica processual é aumentar. Portanto, é de suma importância trabalhar o princípio da cooperação entre os partícipes do processo e reverter a cultura da judicialização das demandas em nosso ordenamento jurídico, a fim de impulsionar a negociação processual nas relações jurídicas.

Incentivar a negociação processual, além de promover a celeridade do processo, implica também, numa possibilidade maior de resolução consensual da lide.

Enfim, o negócio jurídico processual, como instrumento inovador trazido pelo Código de Processo Civil de 2015, deve ser utilizado de forma a trazer mais celeridade ao processo ao passo em que os jurisdicionados possam regular, dentro dos limites fixados pela Lei, o trâmite processual.

LA NEGOCIACIÓN JURÍDICA PROCESAL: APLICACIÓN Y EFICACIA EN EL NUEVO PROCESO CIVIL

Resumen: El objetivo principal del trabajo consiste en demostrar la aplicación y la eficacia de la negociación jurídica procesal, como instrumento de flexibilización del proceso, ampliamente valorado por el Código de Proceso Civil de 2015. En el primer capítulo, veremos, de forma sucinta, la contextualización histórica del proceso, la negociación procesal en el derecho brasileño, dando énfasis al concepto, a la clasificación y a los principios orientadores de la negociación procesal. En el segundo capítulo, estudiamos la negociación jurídica procesal atípica, a través de los requisitos de validez y participación del juez en la conducción de la negociación jurídica procesal. En el tercer y último capítulo, destacaremos la eficacia en la negociación procesal con relación al proceso y a las partes. Así pues, caminaremos hacia la conclusión del artículo, abordando la relevancia de la negociación procesal en el ordenamiento jurídico brasileño, contribuyendo con el estudio del tema.

Palabras clave: Derecho Procesal Civil. Negociación jurídica procesal. Eficacia para el proceso y para las partes.

REFERÊNCIAS

BARREIROS, Lorena Moranda Santos. Convenções processuais e poder publico. 2016. 431 f. Tese (Doutorado em Direito) – Universidade Federal da Bahia. Salvador. 2016. Disponível em: <<http://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/22520>>. Acesso em: 24 out. 2018.

BOCALON, João Paulo. **Os negócios jurídicos processuais no Novo Código de Processo Civil Brasileiro**. 2016. 241 f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Pontifícia Universidade

Católica de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em:
<<https://tede2.pucsp.br/handle/handle/7026>>. Acesso em: 11 out. 2018.

BRASIL. Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015. **Código de Processo Civil**. Disponível em:
<http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13105.htm>. Acesso em:
17 out. 2018.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Agravo em Recurso Especial nº 1081229, Eximbiz Comércio Internacional S/A. Relator: Min. Laurita Vaz. Brasília, DF, 12 de junho de 2018. Disponível em: < <https://stj.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/588716457/pet-no-agravo-em-recurso-especial-pet-no-aresp-1081229-es-2017-0077009-2>>. Acesso em: 15 out. 2018.

COLOMBO, Juliano. **Negócios jurídicos processuais na perspectiva dos direitos fundamentais das partes**: principiologia, fundamentos e aplicação na tutela executiva stricto sensu. 2018. 182 f. Dissertação (Mestrado em Direito) – Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul. Porto Alegre, 2018. Disponível em:
<<http://tede2.pucrs.br/tede2/handle/tede/8165> > Acesso em: 11 out. 2018.

CUNHA, Leonardo Cordeiro da. Negócios Jurídicos Processuais no Direito Brasileiro. In: CABRAL, Antônio do Passo. NOGUEIRA, Pedro Henrique - Coord. **Negócios Processuais**. Vários Autores. (Coleção Grandes Temas do Novo CPC, v. 1; coord. geral, Fredie Didier Jr.). 2.ed. rev., atual. e ampl. Salvador: Ed. Jus Podivm, 2016. p. 54

DIDIER JUNIOR, Fredie. **Ensaio sobre os Negócios Jurídicos Processuais**. Salvador: Ed. Jus Podivm, 2018.

DIDIER JUNIOR, Fredie. **Curso de Direito Processual Civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. v. 1. 18. ed. Salvador: Ed. Jus Podivm, 2016.

DIDIER JUNIOR, Fredie. **Curso de Direito Processual Civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. v. 1. 14. ed. Salvador: Ed. Jus Podivm, 2012.

FÓRUM PERMANENTE DE PROCESSUALISTAS CIVIS, 2017, Florianópolis.
Enunciados do fórum permanente de processualistas civis. Disponível em:
<<http://civile imobiliario.web971.uni5.net/wp-content/uploads/2017/07/Carta-de-Florian%C3%B3polis.pdf>>. Acesso em: 22 out. 2018.

MARINONI, Luiz Guilherme, ARENHART, Sérgio Cruz, MITIDIERO, Daniel. **Curso de Processo Civil: Teoria do Processo Civil**. Volume 1. 2. rev., atual., e ampl. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2016.

MEDINA, José Miguel Garcia. **Novo Código de Processo Civil Comentado: com remissões e notas comparativas ao CPC/1973**. 4. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.

NERY, Carmen Lígia Barreto de Andrade Fernandes. **O negócio jurídico processual como fenômeno da experiência jurídica: uma proposta de leitura constitucional adequada da autonomia privada em Processo Civil**. 2016. 206 f. Tese (Doutorado em Direito) - Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em:
<<https://tede2.pucsp.br/handle/handle/19840>>. Acesso em: 11 out. 2018.

NOGUEIRA, Pedro Henrique Pedrosa. Negócios jurídicos processuais: análise dos provimentos judiciais como atos negociais. 2011. 243 f. Tese (Doutorado) – Universidade Federal da Bahia. Salvador. 2011. Disponível em: <<http://repositorio.ufba.br/ri/handle/ri/10743>>. Acesso em: 11 out. 2018.

REDONDO, Bruno Garcia. Negócios Jurídicos Processuais. In: WAMBIER, Luiz Rodrigues, WAMBIER, Teresa Arruda Alvim – Cood. **Temas Essenciais do Novo CPC: Análise das principais alterações do sistema processual civil brasileiro – De acordo com a Lei 13.256/2016**. Vários Autores. São Paulo: Ed. Revista dos Tribunais, 2016. p. 229-236.

THEODORO JUNIOR, Humberto. **Curso de Direito Processual Civil: Teoria geral do direito processual civil, processo de conhecimento e procedimento comum**. V. I. 58. ed. rev., atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2017.

THEODORO JUNIOR, Humberto; NUNES, Dierle; BAHIA, Alexandre Melo Franco; PEDRON, Flávio Quinaud. **Novo CPC – Lei 13.105, de 16.03.2015. Fundamentos e Sistematização**. 3. ed. rev., atual. e ampl. – Rio de Janeiro: Forense, 2016.

SÃO PAULO. Tribunal de Justiça. Agravo de Instrumento nº 2118535-58.2017.8.26.0000. Relator: Des. Paulo Pastore Filho. São Paulo. 30 de novembro de 2017. Disponível em: <<https://tj-sp.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/527296003/21185355820178260000-sp-2118535-5820178260000/inteiro-teor-527296040?ref=juris-tabs>>. Acesso em: 15 out. 2018.