

**FUNDAÇÃO EDUCACIONAL MACHADO DE ASSIS
FACULDADES INTEGRADAS MACHADO DE ASSIS
CURSO DE DIREITO**

REGIANE PETRAZZINI DOS SANTOS

**OS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL
DE 2015: OS BENEFÍCIOS DO MODELO COOPERATIVO DE PROCESSO
TRABALHO DE CURSO**

Santa Rosa
2019

REGIANE PETRAZZINI DOS SANTOS

**OS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL
DE 2015: OS BENEFÍCIOS DO MODELO COOPERATIVO DE PROCESSO
TRABALHO DE CURSO**

Monografia apresentada às Faculdades Integradas Machado de Assis, como requisito parcial para obtenção do Título de Bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Me. Renê Carlos Schubert Junior.

Santa Rosa
2019

REGIANE PETRAZZINI DOS SANTOS

**OS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL
DE 2015: OS BENEFÍCIOS DO MODELO COOPERATIVO DE PROCESSO
TRABALHO DE CURSO**

Monografia apresentada às Faculdades
Integradas Machado de Assis, como
requisito parcial para obtenção do Título de
Bacharel em Direito.


Banca Examinadora



Prof. Ms. Renê Carlos Schubert Junior – Orientador



Esp. Eric Vinicius Kmiecik Soares



Prof. Ms. Niki Frantz

Santa Rosa, 09 de dezembro de 2019.

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho primeiramente a Deus, por sempre me guiar durante a minha trajetória e atender às minhas orações.

Da mesma forma, dedico à minha família e meu namorado Cainan, por estarem sempre ao meu lado, oferecendo amor, afeto, incentivo e compreensão incondicionais. Vocês são a minha base!

Aos meus amigos, pelas palavras de conforto e por sempre acreditarem no meu potencial. Gratidão a todos!

AGRADECIMENTOS

Agradeço primeiramente a Deus, que me deu forças para concluir essa etapa da minha vida. À minha mãe Marli Márcia Petrazzini, por todo esforço e por toda a dedicação com a minha criação, por todo o incentivo e palavras confortantes nos momentos de luta. À minha irmã, Marceli Petrazzini dos Santos, por ser a minha inspiração de pessoa forte e dedicada. Ao meu namorado Cainan Wilchen, que esteve ao meu lado e me apoiou em todos os momentos da graduação. Ao meu orientador professor Renê, pelos conhecimentos transmitidos, pela atenção e paciência, que tornaram possíveis a conclusão deste trabalho. A todos os colegas da 1ª Vara Cível da Comarca de Santa Rosa, especialmente ao magistrado Eduardo Sávio Busanello, pela oportunidade de aprendizado no estágio que foi um divisor de águas no meu desenvolvimento profissional.

“O sucesso nasce do querer, da determinação e persistência em se chegar a um objetivo. Mesmo não atingindo o alvo, quem busca e vence obstáculos, no mínimo fará coisas admiráveis.”

José de Alencar

RESUMO

Este trabalho tem como tema o instituto da negociação processual. A delimitação temática analisará os negócios jurídicos processuais e sua aplicabilidade no direito processual civil brasileiro por meio do CPC/2015. A pergunta problematizadora do presente estudo é: A aplicação do instituto da negociação processual está adequada ao modelo cooperativo de processo e poderá trazer algum benefício para as partes?. À vista disso, o objetivo geral deste trabalho é analisar os negócios processuais, incorporados ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do art. 190 do CPC/2015. Considera-se relevante esta pesquisa porque o tema estudado é uma inovação ainda recente no ordenamento jurídico brasileiro e, portanto, temática da atualidade. Além disso, as convenções processuais não possuem correspondente idêntico em qualquer outro País, trata-se de uma tentativa de trazer melhorias ao processo civil brasileiro, maior cooperação entre as partes, redução de custos e eficiência processual em um País em que o número de demandas é expressivo. Este trabalho busca incentivar novas pesquisas acadêmicas a respeito do tema e assim, contribuir para uma maior aplicação do instituto em casos reais. O presente estudo caracteriza-se como descritivo, de forma que o intuito desta pesquisa é compreender acerca do tema pesquisado e descrevê-lo. Sua abordagem é qualitativa indireta. O procedimento adotado é o bibliográfico, ou seja, são utilizadas, doutrinas, livros, artigos científicos, entre outros. O método escolhido é o hipotético-dedutivo. No presente estudo, baseia-se o construto teórico por meio de dois capítulos que tratam, de maneira lógica sobre o conteúdo pertinente e as reflexões propostas. O primeiro capítulo, subdivide-se em três seções, nas quais são realizadas explanações acerca da negociação processual no direito comparado e sobre o contexto histórico do instituto, apresentam-se os conceitos de negócios processuais e as suas possíveis classificações e, por fim, os requisitos que possibilitam a formação de uma convenção processual. No segundo capítulo, analisa-se o papel do juiz frente às convenções processuais, bem como estuda-se acerca do princípio do respeito ao autorregramento da vontade a partir do CPC/2015 e, ainda, sobre os principais benefícios apontados pela doutrina como decorrentes da aplicação da negociação processual no atual modelo de processo, chamado de modelo cooperativo. Por fim, conclui-se que a negociação processual é um instituto processual adaptado ao modelo cooperativo de processo, que incentiva a cooperação entre as partes e tem como principais benefícios: maior celeridade processual, redução de custos e eficiência, contudo, ainda há grande dificuldade para a sua efetiva aplicação no direito brasileiro.

Palavras-chave: Negócios Processuais - Autonomia da Vontade - Princípio da Cooperação.

ABSTRACT

This work has a subject the institute of procedural negotiation. The thematic delimitation will analyze the procedural negotiations and their applicability in Brazilian procedural law through the CPC/2015. The problematizing question of this study is: The application of the procedural negotiation institute is appropriate to the cooperative process model and may bring some benefit to the litigants?. In this view, the general objective of this work is analyze the procedural negotiations, incorporated into the Brazilian legal system through the art. 190 of CPC/2015. The relevance of this research its because the theme studied is still a recent innovation in the Brazilian legal system and, therefore, a current theme. In addition, the procedural conventions do not have an identical correspondent in any other country, it is an attempt to bring improvements to the Brazilian process, greater cooperation between the participants, cost reduction and procedural efficiency in a country where the number of lawsuits are expressive. This work seeks to encourage new academic research on the subject and thereby contribute to a greater application of the institute in real cases. The present study is characterized as a descriptive, so that the purpose of this research is to understand and describe the theme researched. The approach is qualitative and indirect. The procedure adopted is the bibliographic, which means, doctrines, books, scientific articles, among others. The method chosen is the hypothetical-deductive one. In the present study, the theoretical construct is based on two chapters that deal logically with the pertinent content and the proposed reflections. The first chapter is subdivided into three sections, in which explanations are given on procedural negotiation in comparative law and the historical context of the institute, the concepts of procedural negotiations and their possible classifications are presented and, finally, the requirements that enable the formation of a procedural convention. In the second chapter, the role of the judge in relation to the procedural conventions is analyzed, also as the principle of respect for the self-regulation of the will as of CPC/2015 and, besides, on the main benefits pointed out by the doctrine as resulting from the application of procedural negotiation in the current process model, called the cooperative model. Finally, it is concluded that procedural negotiation is a procedural institute adapted to the cooperative process model, which encourages cooperation between the litigants and has as its main benefits: celerity, cost reduction and efficiency, however, there are still great difficulties for their effective application in Brazilian law.

Keywords: Procedural Negotiation - Autonomy of the Will - Principle of Cooperation.

LISTA DE ABREVIACOES

CPC/15 – Código de Processo Civil de 2015

Art. – Artigo

 - Parágrafo

FPPC – Fórum Permanente de Processualistas Civis

N - Número

CF/88 – Constituição da República Federativa do Brasil de 1988

 - Parágrafos

ed. – Edição

Me. – Mestre

p. – Página

s.p. – Sem página

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	11
1 NEGÓCIOS PROCESSUAIS: BREVE NOTÍCIA HISTÓRICA E FUNDAMENTOS ..	13
1.1 BREVE NOTÍCIA HISTÓRIA ACERCA DA NEGOCIAÇÃO PROCESSUAL	13
1.2 INTRODUÇÃO À NEGOCIAÇÃO PROCESSUAL: CONCEITO E CLASSIFICAÇÃO	19
1.3 FORMAÇÃO DOS ACORDOS PROCESSUAIS, REQUISITOS E PRESSUPOSTOS PARA A CELEBRAÇÃO	25
2 NEGÓCIOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE 2015	32
2.1 O JUIZ E OS NEGÓCIOS PROCESSUAIS	32
2.2 O PRINCÍPIO DO RESPEITO AO AUTORREGRAMENTO DA VONTADE NO CPC/15	38
2.3 NEGÓCIOS PROCESSUAIS E OS BENEFÍCIOS DO MODELO COOPERATIVO DE PROCESSO	44
CONCLUSÃO	50
REFERÊNCIAS	53

INTRODUÇÃO

O presente estudo tem como tema a negociação processual a partir do CPC/2015. A delimitação temática estudará os negócios processuais, também chamados de convenções processuais e a sua aplicabilidade ao direito processual civil brasileiro após o advento do CPC/2015. A pesquisa foi motivada pelo seguinte questionamento: A aplicação do instituto da negociação processual é adequado ao modelo cooperativo de processo e pode trazer algum benefício para as partes?.

O estudo tem o intuito de analisar o instituto da negociação processual, incorporada ao ordenamento jurídico brasileiro por meio do art. 190 do CPC/2015 e objetiva, especificamente, compreender noções gerais acerca dos negócios processuais, pesquisar sobre os diferentes tipos de negócios, entender a sua aplicação em casos concretos e os possíveis impactos ao ordenamento jurídico, analisar e compreender os possíveis benefícios decorrentes da aplicação do instituto.

Considera-se relevante a presente pesquisa porque a negociação processual é uma temática da atualidade, ou seja, é uma inovação ainda recente no direito brasileiro e o art. 190 do CPC/2015, que incorporou a cláusula geral de negociação processual, não possui correspondente idêntico em qualquer outro País. Assim, o presente estudo busca incentivar outros pesquisadores a estudarem a respeito do tema, disseminando conhecimento e informação e possibilitando que a aplicação do instituto se torne possível. Outrossim, o tema é de interesse coletivo o que justifica a necessidade de compreendê-lo.

Além disso, a importância do estudo se reflete nos grandes benefícios ao direito processual civil que podem decorrer da correta aplicação da negociação processual, como, por exemplo: menor tempo de tramitação processual, redução de custos, maior cooperação entre os sujeitos do processo, tudo com a devida observância dos princípios norteadores do processo civil.

A pesquisa caracteriza-se como descritiva, pois possui o intuito de compreender a respeito do tema pesquisado e descrevê-lo. Ademais, como o presente trabalho é de cunho teórico, utiliza-se a documentação indireta, decorrente

da organização e análise de informações. O procedimento adotado, portanto, é o bibliográfico, ou seja, para a devida compreensão do tema, utilizam-se doutrinas, artigos científicos, a própria legislação, entre outros.

Por fim, o método escolhido é o hipotético-dedutivo, assim, utiliza-se a documentação indireta, baseando-se, principalmente, na pesquisa bibliográfica e, parte-se de um problema, que, no caso, consiste em compreender se a aplicação da negociação processual pode gerar algum benefício às partes. Ao final, propõe-se hipóteses que serão confirmadas ou refutadas, por meio da dedução.

No presente estudo, o construto teórico foi desenvolvido por meio de dois capítulos, que tratam, de maneira lógico-descendente, sobre o conteúdo pertinente ao tema e às reflexões propostas.

O primeiro capítulo, subdivide-se em três seções. Na primeira seção será realizada uma explanação acerca da negociação processual no direito comparado, utilizando-se de uma breve análise histórica do instituto; na segunda seção serão apresentados os conceitos de negócios processuais, segundo a doutrina e as suas possíveis classificações; e, na terceira, serão demonstrados os requisitos que possibilitam a formação de uma convenção processual.

O segundo capítulo, igualmente, subdivide-se em três seções que analisarão o papel do juiz frente às convenções processuais, o princípio do respeito ao autorregramento da vontade a partir do CPC/2015 e, por fim, os principais benefícios decorrentes da aplicação da negociação processual no modelo cooperativo de processo, segundo a doutrina.

1 NEGÓCIOS PROCESSUAIS: BREVE NOTÍCIA HISTÓRICA E FUNDAMENTOS

Indubitavelmente, com o advento da Constituição Federal de 1988, surgiu, no direito brasileiro, o modelo cooperativo de processo. Nesse modelo de processo, evidentemente, privilegia-se o princípio da cooperação. Alguns anos mais tarde, com o surgimento do Código de Processo Civil de 2015, o princípio da cooperação foi incluído como norma fundamental do processo civil brasileiro por meio do art. 6º, do CPC/2015.

Outrossim, o CPC/2015, por meio de seu art. 190, trouxe ao ordenamento jurídico brasileiro a possibilidade da realização de negócios processuais. Diante disso, o presente estudo tem como objetivo demonstrar que sua aplicação contribuirá para tornar efetiva a previsão legal e constitucional acerca da razoável duração do processo, com a devida observância dos princípios da cooperação, lealdade e boa-fé processual.

Portanto, para a devida compreensão do tema, o presente capítulo, apresentará uma breve notícia histórica acerca dos negócios processuais e demonstrará seu conceito, fundamentos e requisitos, segundo a doutrina.

1.1 BREVE NOTÍCIA HISTÓRICA ACERCA DA NEGOCIAÇÃO PROCESSUAL

Inicia-se o construto teórico por meio desta seção, na qual será analisado o caminho percorrido pela negociação processual, na doutrina e na jurisprudência, tanto no Brasil quanto no direito estrangeiro, até chegar ao seu estágio atual no ordenamento jurídico brasileiro.

Os negócios processuais, também chamados de convenções processuais, apesar de recentemente incluídos no ordenamento jurídico Pátrio, há muito são objeto de debate em ordenamentos estrangeiros, como por exemplo: Itália, Inglaterra, Alemanha e França, países em que o instituto já se encontra consolidado.

A possibilidade de flexibilização procedimental realizada por meio de acordo entre as partes, foi incorporada ao ordenamento jurídico brasileiro através do art. 190 do CPC/2015 e, atualmente, tem causado certa estranheza aos juristas.

Isso porque, na história do processo civil brasileiro, jamais houve tamanha possibilidade de celebração de acordos. Por outro lado, atualmente é possível a

realização, inclusive de negócios atípicos (não previstos expressamente na legislação).

Em alguns países, como por exemplo, Itália, França e Estados Unidos, o tema há muito tempo já é debatido. Em contrapartida, no Brasil, com o advento do CPC/2015, é possível visualizar uma revolução no direito processual brasileiro, que deixa para trás antigos padrões e teorias.

No que diz respeito à história do instituto, para João Paulo Lordelo Guimarães Tavares, no período privatista, a natureza jurídica do processo era compreendida à luz do direito privado, na época, processo e procedimento confundiam-se, pois eram tratados como mero rito sequencial de atos, com a finalidade de aplicação do direito material. (TAVARES, 2016).

Pedro Henrique Nogueira expõe que, o caráter negocial do direito processual não era estranho ao direito romano. Na Roma antiga, na fase da *legis actiones*, as partes compareciam perante o magistrado e acordavam a solução da controvérsia, formando a chamada *litis contestatio*, por meio da qual comprometiam-se a aceitar o julgamento (NOGUEIRA, 2018). Esse compromisso, assumido pelas partes, era qualificado como uma espécie de contrato.

Na visão de Daniel Amorim Assumpção Neves:

Na tentativa de enquadrar o processo em fenômenos jurídicos privados, a teoria do processo como contrato teve muita força nos séculos XVIII e XIX, fundada em texto de Ulpiano. O fundamento principal dessa teoria tinha como ponto de partida em geral o direito romano formular, e em especial a *litiscontestatio*, que representava a concordância das partes em sofrer os efeitos da demanda. Em época na qual o Estado ainda não era forte suficiente para intervir na vida dos cidadãos, tudo dependia da concordância dos sujeitos envolvidos no conflito de se sujeitarem à tutela prestada, acatando o respectivo julgamento. (NEVES, 2015, p. 64).

Na doutrina estrangeira, os negócios jurídicos processuais já eram objeto de debate desde o século XIX. Segundo Antônio Cabral (2018), o conceito de acordo ou contrato processual foi tratado pela primeira vez, no ano de 1887, por Josef Kohler:

Kohler sustentava que a vontade das partes poderia ser orientada negocialmente para produzir efeitos no processo, determinando a conformação de situações jurídicas processuais; e que o “contrato” seria uma categoria da teoria geral do direito, e não somente do direito privado. Partia, então, de uma ampla convencionalidade processual: toda vez que o ordenamento ofertasse às partes uma opção de interferência no procedimento entre duas alternativas, elas poderiam fazê-lo por contrato, reduzindo as possibilidades a uma dessas alternativas. (KOHLENER, p.127 ss.

apud CABRAL, 2018, p. 107-108).

Por outro lado, ainda no Século XIX, poucos foram os estudos acerca do tema diante da grande adesão à teoria de Bülow, que se opunha à possibilidade da negociação processual. Nesse sentido, afirma Cabral (2018):

Bulow sustentou que os acordos processuais seriam inadmissíveis porque, ante a publicidade da relação jurídica processual, seria vedado às partes convencionar sobre poderes de outrem (o Estado-Juiz). Bülow voltou-se contra a “teoria da mutação” (Mutationstheorie), segundo a qual as partes poderiam modificar, pela sua vontade, o direito positivo vigente. Para ele, seria impossível imaginar que houvesse um ato de vontade de um sujeito privado que mudasse regras processuais ou suspendesse a eficácia de normas cogentes. Os acordos processuais, fora do que fosse expressamente definido pela lei, significariam uma ofensa à moldura legal. Nessa linha, presumir-se-iam inválidas e ineficazes as convenções processuais. (Bülow, p. 62-69, 78, 100 ss. apud CABRAL, 2018, p. 110).

O processo então, assumiu caráter público, que decorria diretamente da presença da autoridade estatal. Com a publicização, o processo deixou de ser considerado “coisa das partes”, como no período privatista, para que o órgão jurisdicional assumisse o protagonismo da relação processual, com o magistrado exercendo o papel de condução, desenvolvimento e instrução do processo (REDONDO, 2016).

É por essa razão que, no Brasil, afirma-se que o modelo processual adotado é o inquisitivo, adotado pelos Códigos de Processo Civil de 1939 e 1973, inspirados pelo publicismo desenvolvido na Europa. Impende destacar que, uma das consequências da adoção da teoria publicista, consiste na negação da convencionalidade do processo, de forma que a fonte do direito processual, decorreria tão somente da lei.

Importante observação é a de Tavares:

Em poucas palavras, a cultura processual brasileira ainda convive com a ideia inflexível de que norma processual deriva de lei (somente lei em sentido estrito), sendo cogente - inderrogável, portanto, pela vontade das partes -, em respeito ao interesse público. O mesmo já não ocorre no estrangeiro, em especial em países como a Alemanha, França, Itália e nos Estados Unidos, em razão, sobretudo, das mudanças promovidas pela jurisprudência. Em tais países, não apenas a ideia de “procedimento único” passou a ser concebida como um mito, também sendo descartada a noção totalizante de procedimentos especiais típicos. Conseqüentemente, ainda no século passado, passaram a ser admitidas, paulatinamente, negociações sobre determinadas fases procedimentais ou pontos do procedimento. (TAVARES, 2017, p. 05).

Devido ao protagonismo do juiz na relação processual, a autonomia da vontade das partes encontrava espaço limitado sob a égide do CPC de 1973 (REDONDO, 2016). No entanto, determinadas convenções processuais já eram autorizadas, ainda na vigência do CPC de 1973, tratando-se dos negócios processuais típicos (previstos expressamente em lei).

Segundo Nogueira, o Código de Processo Civil de 1939 já previa a transação, a desistência da demanda, a revogação do recurso por substituição e a suspensão da instância por convenção das partes, hoje figuras compreendidas como sendo negócios processuais típicos. Além disso, segundo o autor, o Código de Processo Civil de 1973, acabou por introduzir um “regime geral dos atos processuais”, dentro do qual se buscou definir os atos realizados pelas partes. (NOGUEIRA, 2018). Contudo, ainda que houvesse previsão expressa dessas hipóteses de negócios, a natureza jurídica ainda era controvertida na doutrina:

Porém, foi com o advento do Código de Processo Civil de 2015 que o tema dos negócios jurídicos processuais ganhou destaque, considerando que o art. 190, seguindo a linha dos Códigos Anteriores, introduziu ao ordenamento jurídico brasileiro uma cláusula geral de negociação processual, permitindo, além das negociações processuais típicas, um amplo espaço para o debate entre os sujeitos processuais.

Sob esse ponto de vista, nas palavras de Fernando Gajardoni:

O CPC/2015, de modo inovador e sem equivalente exato em direito comparado, rompe a dogmática até então reinol, e, mediante uma cláusula geral de negócio jurídico processual, passa a admitir que a vontade das partes, por meio de negócios jurídicos processuais bilaterais atípicos (não disciplinados casuisticamente em lei), tenha impacto no procedimento e na relação jurídica processual estabelecida em lei. (GAJARDONI, 2015, p. 614).

Denota-se, portanto, evidente impacto no publicismo processual, considerando que as partes passam, a partir do CPC/2015, a ter autonomia para definir como se desenvolverá o processo civil, mitigando-se o hiperpublicismo e iniciando no direito processual brasileiro uma fase de neo-liberalismo processual. (GAJARDONI, 2015).

Dessa forma, além dos negócios processuais típicos (previstos expressamente em lei) o CPC/15 garantiu também a possibilidade de criação de negócios processuais atípicos, com base no art. 190.

Cabe aqui referenciar que na doutrina brasileira alguns autores, como por exemplo, Dinamarco e Mitidiero, recusavam a existência dos negócios processuais,

sob o fundamento de que não haveria, no processo, espaço para o autorregramento da vontade, pois todos os atos dos sujeitos do processo já estariam regulamentados na legislação. Nesse sentido, Nogueira, explica que:

Dinamarco rejeitava qualquer possibilidade de se considerar a existência de negócios jurídicos processuais. Para ele, a vinculação entre o ato jurídico e o efeito programado pelo interessado caracterizaria os negócios jurídicos. Os atos processuais não teriam essa qualificação, pois eles produzirão os efeitos desejados pelo agente se assim a lei autorizar e produzirão efeitos não desejados se isso for disposto pela lei. (DINAMARCO, 2009, p. 484, apud NOGUEIRA, 2018, p. 164).

Não obstante, a partir do art. 190 do CPC/2015 e pelas diversas possibilidades de acordos, restará infrutífera a recusa doutrinária à negociação processual, considerando que será possível identificar claramente os atos processuais em que as partes, convencionalmente, escolhem os efeitos (NOGUEIRA, 2018).

Dessa maneira, a discussão acerca do reconhecimento das convenções processuais, encontra-se superada, diante da previsão expressa na legislação processual brasileira.

Logo, é possível verificar que o tema dos negócios processuais, com o passar do tempo, oscilou entre o privatismo e o publicismo, quando ora se admitia a sua existência, face à autonomia das partes, ora se negava, diante do caráter público do processo.

Importante mencionar a forma de utilização do instituto da negociação processual em ordenamentos jurídicos estrangeiros, como França e Estados Unidos. Na concepção de Cabral, os negócios processuais tiveram um berço jurisprudencial iniciado na França, que, posteriormente, foi disciplinado e normatizado, inserindo no país, o calendário do processo, importante exemplo de negócio processual, no art. 764 do CPC Francês. (CABRAL, 2018).

José Miguel Garcia Medina elucida que, no país, já na fase de instrução é possível a designação de calendário processual, os atos, nesse caso, são realizados perante o *juge de mise em état*¹, que é uma espécie de juiz que realiza os atos instrutórios, em alguns casos.

¹ O *juge de mise em état* é, de acordo com a lei francesa, uma espécie de juiz pré-julgamento, ou seja, um magistrado responsável por garantir o bom andamento do processo civil. (MEDINA, 2016, s.p.).

No Direito Francês, o Code de Procédure Civile prevê que, nos casos de instrução realizada perante o “*juge de mise en état*” (uma espécie de juiz designado para a realização de atos instrutórios, em alguns casos), o juiz deve fixar o tempo necessário à investigação, em atenção à natureza, urgência e complexidade do caso [...]. Permite o mesmo artigo que, depois de obter o acordo entre os advogados das partes, o juiz defina um calendário em que sejam previstas as datas de encerramento dos debates, e, até, de prolação da decisão. Os prazos fixados no calendário podem ser prorrogados, se presentes motivos graves devidamente justificados [...]. (MEDINA, 2016, s.p.).

O calendário do processo também foi incorporado ao ordenamento jurídico brasileiro a partir do CPC/2015, pois previsto expressamente pelo art. 191, que dispõe:

Art. 191. 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. (BRASIL, 2015).

O calendário processual, é um exemplo de negócio processual típico, e a possibilidade de sua realização é tratada com grande expectativa na doutrina, já que a sua efetivação no decorrer de um processo, pode resultar em economia (pela dispensa de intimação das partes para realização de atos previstos no calendário) e contribuir para que se alcance, efetivamente, uma duração razoável do processo.

Já nos Estados Unidos da América, os acordos processuais são amplamente aceitos na prática forense, no país é possível desde renúncias ao julgamento pelo júri, cláusulas de eleição de foro, renúncias a alegações, entre outros. (CABRAL, 2018).

Para Fernando Gajardoni, os ordenamentos jurídicos estrangeiros “[...] acabam permitindo que o procedimento seja flexibilizado em favor da adequada tutela de direitos, pouco importando se isto representa ou não quebramento do modelo processual historicamente desenhado”. (GAJARDONI, 2007, p. 130).

Nesse sentido, para Guilherme Henrique Lage Faria (2016):

O procedimento pode ser flexibilizado diante da necessidade de maior participação das partes e de um maior diálogo entre elas e o juiz, sendo que essa adaptação procedimental também pode ser implementada por intermédio da negociação processual. (FARIA, 2016, p. 64).

Por fim, com base no substrato teórico e normativo apresentado é que se pode, atualmente, buscar uma maior compreensão acerca do tema, agora regulamentado em nosso ordenamento jurídico por meio do art. 190 do CPC/15. Diante disso, na próxima seção, serão analisados os fundamentos e o conceito dos Negócios Processuais.

1.2 INTRODUÇÃO À NEGOCIAÇÃO PROCESSUAL: CONCEITO E CLASSIFICAÇÃO

A presente seção busca apresentar noções gerais acerca da negociação processual. Dessa forma, serão apresentadas as classificações, tipos de negócios jurídicos processuais e o conceito, de acordo com a doutrina brasileira.

O Código de Processo Civil de 2015 (Lei 13.105/2015) inovou ao introduzir no ordenamento jurídico brasileiro o instituto dos Negócios Jurídicos Processuais, incluídos por meio do art. 190. A aplicação deste instituto visa trazer maior flexibilidade ao processo, já que, respeitados os limites constitucionais, é possível modificar o procedimento processual e adequá-lo às necessidades das partes.

Nesse sentido, dispõe a legislação processual civil:

Art. 190. Versando o processo sobre direitos que admitam autocomposição, é lícito às partes plenamente capazes estipular mudanças no procedimento para ajustá-lo às especificidades da causa e convencionar sobre os seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais, antes ou durante o processo.

Parágrafo único. De ofício ou a requerimento, o juiz controlará a validade das convenções previstas neste artigo, recusando-lhes aplicação somente nos casos de nulidade ou de inserção abusiva em contrato de adesão ou em que alguma parte se encontre em manifesta situação de vulnerabilidade. (BRASIL, 2015).

Do citado artigo, facilmente se denota que o CPC/2015, revolucionou o Direito Processual Civil brasileiro, consagrando o processo cooperativo e concedendo às partes ampla liberdade para celebrar acordos, sendo assim:

Além de ser possível ao juiz, em diálogo com as partes, adequar o procedimento mediante as regras abertas constantes no novo Código a fim de que o processo civil seja capaz de promover uma tutela efetiva e tempestiva (art. 139, CPC), é possível também que as partes – dentro do espaço de liberdade constitucionalmente reconhecido – estipulem mudanças no procedimento. Esses acordos processuais, que representam uma tendência de gestão procedimental oriunda principalmente do direito francês,

podem ser realizados em processos que admitam autocomposição. (MARINONI, ARENHART e MITIDIERO, 2016, p. 309).

Os negócios processuais já existiam na legislação antecedente, porém nunca se teve tamanho espaço de participação das partes no desenvolvimento da atividade jurisdicional que possibilitasse às partes a construção, de forma negocial, do próprio procedimento (NOGUEIRA, 2018).

Segundo Fredie Didier Júnior, dentro de certos limites fixados em lei, cabe às partes convencionarem a respeito de determinadas situações. Dessa forma, a negociação processual está intimamente ligada ao autorregramento da vontade. O autor assim conceitua os negócios processuais:

Negócio jurídico processual é o fato jurídico voluntário em cujo suporte fático, descrito em norma processual, esteja conferido ao respectivo sujeito o poder de escolher a categoria jurídica ou de estabelecer, dentro dos limites fixados no próprio ordenamento jurídico, certas situações jurídicas processuais. Estando ligado ao poder de autorregramento da vontade, o negócio jurídico processual esbarra em limitações preestabelecidas pelo ordenamento jurídico, como sucede em todo negócio jurídico. (DIDIER JR., 2015, p. 376).

Parcela da doutrina, contudo, apresenta preferência pela denominação “convenção processual”. Segundo Trícia Cabral, a preferência baseia-se nos seguintes fundamentos:

Primeiro porque “convenções” é a terminologia utilizada pelo Código de Processo Civil atual e também pelo projetado. Segundo, para diferenciar o instituto dos “negócios jurídicos” do Código Civil, já que este também usa a expressão quando há uma só manifestação de vontade. Terceiro porque o termo “contrato” traduz apenas a ideia de forma de materialização do ajuste, sendo que eventual divergência sobre a sua extensão conceitual poderia comprometer o sentido aqui empregado. E quarto porque “acordo” nem sempre indica somente o objeto ou conteúdo das convenções, podendo ainda se referir a um fim específico de fazer cessar uma pendência ou demanda, o que não corresponde exatamente ao que se pretende traduzir. (CABRAL, 2015, p. 225-226, apud FARIA, 2016, p. 29).

Antônio Cabral, também apresenta preferência pela denominação “convenção processual”, definindo o instituto como sendo:

[...] o negócio jurídico plurilateral pelo qual as partes, antes ou durante o processo e sem necessidade da intermediação de nenhum outro sujeito, determinam a criação, modificação e extinção de situações jurídicas processuais, ou alteram o procedimento (CABRAL, 2018, p. 74).

Negócio jurídico processual é o ato que em função da vontade do sujeito que o pratica pode produzir efeitos no processo (CABRAL, 2018). Sob esse prisma, uma das maiores características dos negócios processuais é a autonomia da vontade das partes.

No entendimento de Bruno Garcia Redondo, para a adequada aplicação da nova sistemática do CPC/2015, deve-se partir da premissa de que o objetivo do processo é a tutela do direito material, do qual as partes são titulares. Nessa perspectiva, dispõe o autor:

Por essa razão, deve-se reconhecer que os titulares de determinadas situações processuais são as próprias partes, e não o juiz ou o Estado. E, sendo as partes as titulares, deve ser garantida, às mesmas, liberdade maior no sentido da disposição (lato sensu) sobre determinadas situações processuais. (REDONDO, 2016, s.p.).

Assim, é evidente que o ordenamento jurídico brasileiro buscou dar preferência à autocomposição, de forma que as partes possam, negocialmente, encontrar soluções para suas próprias questões, através das convenções processuais. O CPC/2015, instituiu o dever de promover a autocomposição, que é um dever imposto ao juiz. Nesse sentido, deve-se priorizar sempre que possível, a solução autocompositiva e, portanto, a solução adjudicada das controvérsias, deve ser sempre residual (NOGUEIRA, 2018).

Por sua vez “O processo deve ser orientado para a tutela dos direitos, e deve ser adequado para desempenhar este escopo no interesse dos litigantes, que exercitam seus direitos perante o judiciário.”. (CABRAL, 2018, p. 121). Assim, resta claro que, sendo o processo o meio pelo qual as partes buscam dar efetividade aos seus direitos, este deve ser sempre adequado ao interesse dos litigantes, abrindo-se à possibilidade de modificação do procedimento ou à ampla negociação, de acordo com a vontade da parte.

Insta salientar, que os negócios processuais subdividem-se em dois grandes grupos, a saber: negócios processuais típicos e atípicos. A diferença básica entre ambos é que os típicos são aqueles que estão previstos em lei e, em contrapartida, os atípicos são os tipos de negócios possíveis graças à cláusula geral de negociação prevista no art. 190 do Código de Processo Civil.

Cláusula geral é “[...] um enunciado normativo com linguagem deliberadamente fluída ou vaga que possui pelo menos um de seus elementos carecedor de preenchimento.”. (CABRAL, 2018, p. 101).

Na concepção de Nogueira:

O advento do CPC/2015 significou um extraordinário avanço, no direito brasileiro, para expansão das possibilidades de negociação sobre o processo. Criou-se uma cláusula geral de negociação sobre o processo (art. 190) ao lado da regra que estipula a eficácia imediata dos atos e negócios processuais celebrados pelas partes (art. 200). (NOGUEIRA, 2018, p. 260).

Graças à cláusula de atipicidade, consagrada pelo art. 190, é possível que as partes negociem sobre o procedimento, em processos em que seja possível a aplicação do instituto, podendo convencionar sobre seus ônus, poderes, deveres e faculdades, antes ou durante o processo.

Acerca da classificação das convenções processuais, dispõe Cabral:

Podemos classificar ainda as convenções processuais em típicas e atípicas, tendo como critério a existência de previsão legal. As convenções típicas são aquelas expressamente disciplinadas pelo legislador, prevendo os sujeitos envolvidos, as formalidades necessárias, os pressupostos e requisitos de validade e eficácia. Já as convenções atípicas são aquelas praticadas em razão da autonomia das partes, ainda que na legislação não haja um modelo expressamente previsto (sem qualquer adequação a um tipo). (CABRAL, 2018, p. 94).

Dessa forma, os negócios processuais típicos, são aqueles que estão previstos expressamente no Código de Processo Civil, como, por exemplo: eleição negocial de foro (art. 63 CPC), renúncia ao prazo (art. 225 CPC), acordo para suspensão do processo (art. 313, II, CPC), convenção sobre o ônus da prova (art. 373, §3º e 4º, do CPC), definição de calendário processual (art. 191, §1º e 2º do CPC). (BRASIL, 2015).

Acerca dos negócios processuais típicos, explica Leonardo Carneiro da Cunha:

O negócio jurídico é 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 o negócio jurídico típico, sendo dispensável o esforço da (s) parte(s) na sua regulação. A regulação já está estabelecida em lei. (CUNHA, 2014, s.p.).

Por outro lado, há, também, a possibilidade de celebrar negócios processuais atípicos, considerando a cláusula geral de negociação prevista no art. 190, do

CPC/2015. Em se tratando de negócios processuais atípicos, o Enunciado 19 do FPPC² enumera alguns destes, como, por exemplo: acordo de ampliação de prazos, pacto de impenhorabilidade, acordo para rateio das despesas processuais, dispensa de assistente técnico, acordo de produção antecipada de provas, acordo para não promover execução provisória, dentre outros.

Os negócios processuais atípicos, não se tratam de acordo sobre o direito litigioso, pois essa é a autocomposição, no caso dos negócios processuais, negocia-se sobre o processo, alterando suas regras. São, portanto, negócios que derogam normas processuais. (DIDIER JR, 2017).

No que diz respeito aos negócios processuais atípicos, Nogueira aduz que:

A partir do art. 190 do CPC/2015 é possível extrair a possibilidade de celebração de negócios jurídicos processuais atípicos, isto é, para além daqueles já expressamente previstos no sistema. As partes podem (a) convencionar sobre o procedimento, assim como (b) negociar sobre quaisquer ônus, faculdades e direitos e também sobre seus deveres no processo. (NOGUEIRA, 2018, p. 263).

Bruno Garcia Redondo, elucida que a cláusula geral de atipicidade, expressa no art. 190 garantiu ampla liberdade das partes para a celebração de negócios processuais, nesse sentido dispõe que:

O art. 190 do CPC/2015 consagrou verdadeira *cláusula geral de atipicidade* de negócios processuais sendo ampla a liberdade das partes para celebração de convenções processuais. A autorização legal é atípica porque inexistente prévia estipulação das adequações que podem ser efetuadas no procedimento, como também não há específica identificação do objeto das convenções das partes em matéria processual (quais direitos, quais ônus, quais faculdades e quais deveres poderiam ser convencionados), nem do alcance e dos limites desses negócios processuais (isto é, qual o espectro dessas disposições). (REDONDO, 2015, s.p.).

Portanto, é possível que seja realizada a negociação processual através dos negócios típicos (previstos expressamente em lei) ou atípicos (permitidos graças à cláusula geral de atipicidade), o juiz, somente negará aplicabilidade aos casos em que houver nulidade ou indícios de vulnerabilidade.

As convenções processuais, assim que celebradas, atingem os efeitos pretendidos pelas partes, conforme o disposto no art. 200 do CPC/2015. Tal eficácia, independe de qualquer intermediação ou aprovação de outros sujeitos, portanto, os

² Fórum Permanente de Processualistas Civis

acordos processuais podem ser definidos como atos processuais determinantes (CABRAL, 2018).

É possível classificar as convenções processuais, também quando aos sujeitos que participam do negócio. Nesse sentido, os negócios processuais subdividem-se em negócios processuais unilaterais, bilaterais e plurilaterais. Sob esse viés, negócios processuais unilaterais são aqueles que se perfazem por meio da manifestação da vontade de apenas uma das partes, como por exemplo a desistência e a renúncia. Já os negócios bilaterais se perfazem pela manifestação de vontade de ambas as partes (eleição negocial do foro, suspensão convencional do processo). (DIDIER JR, 2017).

Além disso, são possíveis negócios processuais plurilaterais, que são aqueles que dependem de homologação judicial e participação do magistrado. Diferentemente dos unilaterais e bilaterais, nesse caso é necessária uma avaliação, que deve ser exercida pelo juiz. A relação é triangular, e envolve as partes e o juiz, sendo, portanto, plurilateral. (BOCALON, 2016).

Nessa linha de pensamento, menciona Cabral:

Sob a ótica de sua formação, os atos e negócios jurídicos poder ser unilaterais, quando praticados por apenas um sujeito e continentes de apenas uma declaração de vontade, ou plurilaterais, se praticados por vários sujeitos, com duas ou mais vontades que se encontram para a produção de certos efeitos. (CABRAL, 2018, p. 53).

Acerca dos negócios jurídicos processuais foram editados diversos enunciados do Fórum Permanente de Processualistas Civis (FPPC). À vista disso, impende destacar alguns deles, como por exemplo o Enunciado nº 19, que dispõe sobre os negócios jurídicos processuais que são admitidos em nosso ordenamento jurídico:

São admissíveis os seguintes negócios processuais, dentre outros: pacto de impenhorabilidade, acordo de ampliação de prazos das partes de qualquer natureza, acordo de rateio de despesas processuais, dispensa consensual de assistente técnico, acordo para retirar o efeito suspensivo de recurso, acordo para não promover execução provisória; pacto de mediação ou conciliação extrajudicial prévia obrigatória, inclusive com a correlata previsão de exclusão da audiência de conciliação ou de mediação prevista no art. 334; pacto de exclusão contratual da audiência de conciliação ou de mediação prevista no art. 334; pacto de disponibilização prévia de documentação (pacto de disclosure), inclusive com estipulação de sanção negocial, sem prejuízo de medidas coercitivas, mandamentais, sub-rogatórias ou indutivas; previsão de meios alternativos de comunicação das partes entre si; acordo de produção antecipada de provas; a escolha consensual de depositário-administrador no caso do art. 866; convenção que permita a presença da parte contrária no decorrer da colheita de depoimento pessoal. (BRASIL, 2013).

O Enunciado 20 do FPPC, por sua vez, apresenta alguns negócios processuais que não são admissíveis em âmbito processual:

Não são admissíveis os seguintes negócios bilaterais, dentre outros: acordo para modificação da competência absoluta, acordo para supressão da primeira instância, acordo para afastar motivos de impedimento do juiz, acordo para criação de novas espécies recursais, acordo para ampliação das hipóteses de cabimento de recursos. (BRASIL, 2013).

No que tange ao momento de celebração no negócio processual, a rigor do art. 190 do Código de Processo Civil, poderá ocorrer antes ou durante o processo, contudo, vêm sendo aplicado, principalmente em fase pré-processual, com a estipulação de calendário para a realização dos atos pelas partes.

As convenções pré-processuais são plenamente admissíveis em nosso ordenamento jurídico, isso porque a autonomia das partes não existe apenas em âmbito processual, de forma que os indivíduos não estão “condenados” a aguardar o conflito para tentar resolvê-lo. (CABRAL, 2018).

Assim, resta evidente que o CPC/2015, através do seu art. 190, inseriu no ordenamento jurídico brasileiro, a possibilidade de convenções processuais, que, como visto, podem ser classificadas de diversas formas, pela existência (ou não) de previsão legal, pelos sujeitos da convenção, entre outras. Superada, portanto, a discussão acerca da existência dos negócios processuais no ordenamento jurídico brasileiro, bem como especificado o conceito e classificação dos negócios, resta saber quais são os requisitos para a sua formação, de acordo com o entendimento da doutrina, o que será abordado no item a seguir.

1.3 FORMAÇÃO DOS ACORDOS PROCESSUAIS, REQUISITOS E PRESSUPOSTOS PARA A CELEBRAÇÃO

Para a melhor compreensão acerca da formação dos negócios processuais, a presente seção, buscará demonstrar que para a celebração de uma convenção processual, se faz necessário o preenchimento de certos requisitos.

A partir disso, é necessário ter em mente que as convenções processuais são espécies de negócios processuais e, portanto, a ela se aplica a sistemática da teoria geral dos negócios, regulada pelo direito civil brasileiro.

Sob esse viés, é possível verificar o negócio jurídico processual em três planos: existência, validade e eficácia. De acordo com Cabral:

Assim como nos atos jurídicos em geral, os acordos processuais podem ser analisados em três planos: existência, validade e eficácia. Esses planos se sucedem logicamente: por dizer respeito à “vida jurídica” do ato, a existência é anterior à análise da validade; igualmente, não é razoável pensar na aptidão para produzir efeitos (eficácia) sem antes perguntar se os atos jurídicos são válidos. (CABRAL, 2018, p. 290).

No plano da existência, são elementos necessários à formação do acordo processual, a manifestação da vontade das partes e o consentimento dos convenientes (CABRAL, 2018).

Para Pontes de Miranda:

Para que algo valha é preciso que exista. Não tem sentido falar-se de validade ou de invalidade a respeito do que não existe. A questão da existência é questão prévia. Somente depois de se afirmar que existe é possível pensar-se em validade ou invalidade. Nem tudo que existe é suscetível de a seu respeito discutir-se se vale, ou se não vale. (MIRANDA, 2001, p. 39).

A manifestação de vontade das partes é de vital importância, pois é ela que gera a autovinculação e, portanto, o dever de cumprir com o acordo celebrado. Para que seja considerado vencido o plano da existência das convenções processuais, necessário o consentimento das partes.

Além disso, a manifestação de vontade deve ser livre, acertada e séria, pois a falta de manifestação séria de vontade torna o acordo inexistente.

Dispõe Cabral acerca do consentimento:

Consentimento vem do latim cum sentire, o entendimento comum. Portanto, compreende a manifestação consensual de todas as partes no acordo. Normalmente, a dinâmica da praxe negocial faz com que se colham as manifestações de vontade de maneira simultânea. Mas nada impede que estas se exteriorizem em momentos diversos, o que se dará por declarações de vontade sucessivas, mas igualmente negociais. De fato, a vontade de cada acordante não precisa ser pronunciada num mesmo momento. Se, por qualquer conduta posterior (intraprocessual ou não), um sujeito aderir ou se mostrar concordante, manifestando vontade negocial de que aqueles efeitos produzam-se também na sua esfera jurídica, será considerado vinculado pela convenção. (CABRAL, 2018, p. 298).

Já no plano da validade, é necessário analisar se a manifestação de vontade das partes é válida ou deficiente. Nesse sentido, considera-se deficiente a

manifestação de vontade que impeça que o negócio produza efeitos, diante da existência de algum defeito (erro, dolo, coação).

Nessa toada, dispõe Didier Jr:

Assim, para serem válidos, os negócios processuais devem: a) ser celebrados por pessoas capazes; b) possuir objeto lícito; c) observar forma prevista ou não proibida por lei (arts. 104, 166 e 167, Código Civil). O desrespeito a qualquer desses requisitos implica nulidade do negócio processual, reconhecível ex officio nos termos do parágrafo único do art. 190. (DIDIER JR, 2017, p. 434).

Logo, a validade dos negócios jurídicos processuais, depende da capacidade dos convenientes, da licitude, possibilidade jurídica e determinação do objeto do acordo, observância da forma (prescrita ou não defesa em lei) e da boa-fé.

Pontes de Miranda, aduz que: “Para que o ato jurídico possa valer, é preciso que o mundo jurídico, em que se lhe deu entrada, o tenha por apto a nele atuar e permanecer. É aqui que se lhe vai exigir a eficiência, quer dizer – o não-ser deficiente;”. (MIRANDA, 2001, p. 35).

Os negócios jurídicos processuais se sujeitam a duplo regime jurídico, no que diz respeito à validade, pois se aplicam as normas que dispõe sobre invalidades do Direito Civil, assim como o sistema de invalidades do CPC/2015. (NOGUEIRA, 2018).

No que diz respeito à capacidade, para Cabral, esta pode ser subdivida em três tipos: capacidade de ser parte, capacidade de estar em juízo e capacidade postulatória. Assim leciona o autor:

A capacidade de ser parte é equivalente à capacidade de aquisição no direito privado: a aptidão genérica para adquirir direitos. A capacidade de estar em juízo, também conhecida como capacidade processual em sentido estrito (legitimatío ad processum) corresponde à capacidade de exercício do direito civil, a potestade de exercer legítima e autonomamente direitos. Finalmente, a capacidade postulatória, a aptidão para dirigir requerimentos e manifestações ao Estado-juiz. (CABRAL, 2018, p. 312).

A capacidade que é requisito de validade dos negócios processuais, permitidos por meio do art. 190 do CPC/2015 é a capacidade processual negocial. (DIDIER JR, 2017).

Nessa linha de pensamento, Antônio Claudio Costa Machado e Silmara Juny Chinellato, comentam que a capacidade do agente:

[...] é indispensável à validade do negócio jurídico e tal capacidade deve ser aferida no momento do ato. Traduz a capacidade da pessoa para que, por si só, possa exercer os atos da vida civil. O CC, nos arts. 3º e 4º, indica o rol dos absoluta e relativamente incapazes, que não podem, pessoalmente e sozinhos, praticar nenhum negócio jurídico. O ato praticado pelo absolutamente incapaz sem a devida representação é nulo (art. 161, I, do CC) e o realizado pelo relativamente incapaz sem assistência é anulável (art. 171, I, do CC). (MACHADO; CHINELLATO., 2015, p. 143).

Para que não ocorram influências na formação do negócio processual, as partes devem se encontrar em pé de igualdade, porém caso ocorra qualquer influência, o negócio processual conterà vício capaz de torna-lo inválido, considerando que pode resultar na quebra da paridade de armas e do caráter dialético do processo. (FARIA, 2016).

Portanto, a vulnerabilidade de alguma das partes pode ensejar a invalidade do negócio processual. Vale ressaltar que a vulnerabilidade pode ser entendida como existência de alguma forma de desequilíbrio entre os sujeitos do acordo.

Para a adequada proteção do vulnerável, quando da realização de um negócio processual, foi editado o Enunciado nº 18 do FPPC, que dispõe que: “Há indício de vulnerabilidade quando a parte celebra acordo de procedimento sem assistência técnico-jurídica”. (BRASIL, 2013).

Sob essa ótica, Nogueira, salienta que:

A ausência de “manifesta situação de vulnerabilidade” dos sujeitos do negócio jurídico também é requisito subjetivo de validade das convenções e sua presença deve ser analisada sempre em face de situações concretas. Não há a figura do vulnerável por presunção. O sujeito será ou não considerado em situação de vulnerabilidade a partir da relação estabelecida entre o próprio sujeito e o direito litigioso ou entre as próprias partes. (NOGUEIRA, 2018, p. 277).

É possível concluir, portanto, que incapazes não podem realizar convenções processuais sem a devida representação. Cabe ressaltar, ainda, que o Poder Público pode celebrar negócios processuais, nesse sentido, é o teor do Enunciado nº 256 do FPPC: “A Fazenda Pública pode celebrar negócio processual”. (BRASIL, 2014).

No que tange ao objeto das convenções processuais, é necessário que este seja certo e determinado, de forma que possibilite ao indivíduo a correta manifestação de sua vontade e liberdade e para que os indivíduos possam extrair da convenção o entendimento correto de como o procedimento será organizado (CABRAL, 2018).

Nesse sentido, dispõe o autor:

O requisito da precisão exige que o acordo verse sobre uma situação jurídica individualizada e concreta; as condutas a que as partes se comprometem ou as regras estipuladas devem ser especificadas em gênero, espécie, quantidade e, se for o caso, caracteres individuais das prestações de parte a parte. (CABRAL, 2018, p. 86).

O objeto do negócio, é o ponto mais sensível e indefinido da negociação processual. Para Didier Jr, devem ser seguidas algumas diretrizes, são elas: a) adoção do critério *in dubio pro libertate*, que dispõe que, na dúvida, deve se admitir o negócio processual; b) a negociação atípica somente pode se realizar em causas que admitam solução por autocomposição; c) as disposições acerca da licitude do objeto do negócio jurídico privado, aplicam-se ao negócio processual; d) sempre que a lei regular um negócio processual, delimitará também o seu objeto; e) não são admitidos negócios processuais que objetivem afastar a proteção à direito indisponível; e f) é possível que haja negócio processual em contrato de adesão, desde que não seja abusivo. (DIDIER JR, 2017).

Por outro lado, se a flexibilização do procedimento não afetar o direito material posto em debate, é possível que a negociação ocorra em processos que não admitam autocomposição do litígio (FARIA, 2016). Para o autor:

A título exemplificativo, pode-se mencionar a hipótese de calendarização de uma demanda que envolva direito que não admita autocomposição. Ora, a calendarização visa a otimização do processo, com a supressão de algumas etapas de inatividade jurisdicional (etapas mortas), primando por sua efetividade, e, não afetando a cognição, nada impede que a mesma seja celebrada em uma ação de alimentos, ou até mesmo em um processo criminal. (FARIA, 2016, p. 94).

No que diz respeito à forma, há divergência doutrinária, já que alguns doutrinadores defendem que é possível que o negócio seja celebrado oralmente enquanto outros defendem que o negócio somente pode ser celebrado pela forma escrita para que não haja violação à segurança jurídica.

Segundo Didier Jr.:

A consagração da atipicidade da negociação processual liberta a forma com o que o negócio jurídico se apresenta. Assim, é possível negócio processual oral ou escrito, expresso ou tácito, apresentado por documento formado extrajudicialmente ou em mesa de audiência. (DIDIER JR, 2017, p. 440).

Contudo, em certos casos a lei exige forma escrita, como é o caso do foro de eleição e da convenção de arbitragem, nesses casos, deve ser observada a forma expressamente definida em lei, sob pena de invalidade do negócio.

Nas palavras de Cabral:

Consoante o princípio da liberdade das formas, vigente no sistema processual brasileiro, não há exigência de que os acordos processuais tenham forma escrita para que sejam considerados válidos. A convenção processual pode ser escrita ou verbal, podendo ser celebrada oralmente tanto em procedimentos informais e simplificados, como os Juizados Especiais, quanto no procedimento comum (em audiência). (CABRAL, 2018, p. 329).

O art. 190 do CPC/2015, por sua vez, definiu dois requisitos de caráter processual, necessários para a admissão dos negócios jurídicos processuais. Diante disso, ressalta-se que, as convenções devem tratar de direitos que admitam autocomposição e partes devem ser plenamente capazes.

Por fim, impende destacar que, o desrespeito a qualquer dos requisitos supracitados, implica em nulidade, que pode ser reconhecida de ofício, nos termos do parágrafo único do art. 190 do CPC/2015.

Ainda que as partes possam convencionar livremente, alguns princípios inerentes ao processo não podem ser afastados, como por exemplo a lealdade e a boa-fé processual, dessa forma, por mais que as partes possam formatar acordos relativos ao processo, procedimento, ônus, deveres e obrigações, alguns limites, como dito, devem ser observados.

Nesse sentido, leciona Neves:

No art. 5º do Novo CPC está consagrado o princípio da boa-fé processual, não parecendo crível que as partes possam acordar pelo afastamento de seus deveres de boa-fé e lealdade processual, transformando o processo em verdadeira “terra de ninguém”, obrigando o juiz a aceitar todo tipo de barbaridades sem poder coibir ou sancionar tal comportamento. (NEVES, 2016, s.p.).

Portanto, ao celebrarem um negócio jurídico processual, as partes devem observar os princípios da boa-fé e da cooperação. Além disso, a prestação de informações claras e precisas é uma exigência cooperativa, que possibilita o conhecimento do conteúdo dos acordos e leva, conseqüentemente, à previsibilidade do vínculo assumido entre as partes (CABRAL, 2018).

Ressalta-se que o princípio da boa-fé, bem como o princípio da cooperação são os que norteiam a aplicação da negociação processual, já que não podem ser afastados por simples convenção das partes.

É possível, ainda, que as partes estipulem deveres e sanções para o caso de descumprimento dos negócios processuais, que, por serem fruto da vontade das partes, obriga, inclusive, herdeiros e sucessores. Significa dizer que, mesmo após o falecimento da parte que realizou a celebração do negócio jurídico, seus herdeiros e sucessores deverão observar, dentro dos limites impostos, a vontade do *de cuius*.

Na concepção de Faria: “O negócio processual é resultado da dialeticidade e da comparticipação processual, não podendo, jamais, ser imposto a qualquer das partes”. (FARIA, 2016, p. 100). Assim, o negócio processual não pode ser imposto por uma das partes, em detrimento da outra, deve ser resultado do diálogo e da cooperação entre ambos os sujeitos do processo, incluindo o juiz, em busca de um processo democrático e participativo, baseado no princípio da cooperação, que vem previsto no art. 6º, do Código de Processo Civil.

Demonstrados alguns parâmetros para o controle dos negócios processuais e os seus requisitos, tanto subjetivos como objetivos, faz-se necessário, portanto, compreender o papel do juiz frente às convenções processuais. Além disso, a importância do princípio do respeito ao autorregramento da vontade das partes, a partir das disposições incluídas no ordenamento jurídico brasileiro por meio do CPC/2015, também deve ser compreendida, bem como os benefícios decorrentes da aplicação do instituto da negociação processual ao direito brasileiro, tais tópicos serão abordados no próximo capítulo.

2 NEGÓCIOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE 2015

Sabe-se que com o advento do Código de Processo Civil de 2015, ocorreram algumas sensíveis mudanças no ordenamento jurídico brasileiro. Em se tratando de negócios processuais, diversos são os questionamentos ainda pendentes de resolução. Sob esse viés, no presente capítulo, serão tecidas breves considerações acerca dos pontos mais relevantes sobre o tema.

Atualmente, muito se debate a respeito do papel do juiz nos negócios processuais, diante da relevância deste questionamento, o entendimento da doutrina será demonstrado na primeira seção deste capítulo.

Além disso, com a edição do Código de Processo Civil de 2015, a doutrina processualista brasileira, tem admitido a inclusão de um novo princípio no direito brasileiro, trata-se do princípio do autorregramento da vontade, que será aprofundado na segunda seção deste capítulo.

Por conseguinte, necessária à compreensão da nova ideia de relação dos sujeitos do processo, denominada de cooperação processual, fundada com base no art. 6º, do CPC/2015. Para tanto, serão estudados os princípios e normas fundamentais do processo civil contemporâneo, com enfoque no princípio da razoável duração do processo e no princípio da cooperação, buscando conectá-los ao instituto da negociação processual. Por fim, serão apontados os principais benefícios decorrentes da negociação processual, segundo a doutrina.

2.1 O JUIZ E OS NEGÓCIOS PROCESSUAIS

O CPC/2015, por meio de seu art. 190, inseriu, expressamente, as convenções processuais no ordenamento jurídico brasileiro. Diante da inovação processual, ainda recente neste País, que concedeu às partes maior autonomia, faz-se necessária a compreensão acerca do papel do juiz, frente à formação de um negócio processual.

Foi o publicismo que posicionou o juiz como figura central do processo. Sob essa ótica, o juiz detinha amplos poderes em razão de perseguir os interesses do Estado, sendo que as partes, por sua vez, possuíam mínima autonomia. Nas palavras de Cabral:

O publicismo posicionou o juiz como figura central do processo. Como

consequência dessa concepção, que raramente vem explicitada e normalmente fica velada, imagina-se que, no processo, o juiz pode fazer tudo e as partes teriam autonomia para quase nada. Como o magistrado deveria perseguir os interesses do Estado, poderia fazê-lo independentemente da vontade individual e, uma vez provocada a jurisdição, a interferência das partes no processo seria mínima. (CABRAL, 2018, p. 151).

Em síntese, para o publicismo, as partes apenas deveriam provocar a jurisdição e o processo se desenvolveria por impulso oficial. Assim, não se considerava que as partes pudessem ter autonomia para fazer negociações acerca do procedimento. Contudo, a partir do CPC/2015, é necessária uma reflexão sobre o tema, principalmente levando-se em consideração a disposição do art. 190.

Na doutrina brasileira há divergência acerca do papel do juiz na negociação processual. Fredie Didier Jr., entende que é possível que o juiz seja considerado parte em um negócio processual (DIDIER JR, 2017), em contraposição Antônio do Passo Cabral entende que o juiz não é parte da convenção, sendo tão somente um controlador da validade das disposições das partes. (CABRAL, 2018).

Sob esse viés, dispõe Didier Jr aduz que “Embora o caput do art. 190 do CPC mencione apenas os negócios processuais atípicos celebrados pelas partes, não há razão alguma para não se permitir negociação processual atípica que inclua o órgão jurisdicional.”. (DIDIER JR, 2017, p. 432).

Com efeito, embora o CPC/2015 trate a respeito dos negócios processuais realizados pelas partes, não há qualquer vedação acerca da negociação processual atípica que inclua o juiz. Um exemplo desse tipo de acordo, envolvendo partes e juiz, seria a execução negociada da sentença que determina a implantação de política pública (DIDIER JR, 2017).

Do mesmo modo, leciona Leonardo Greco:

A terceira espécie de convenções se compõe daquelas em que o ato não se perfaz apenas com a manifestação conjunta de vontade das partes, mas em que o ato é subjetivamente complexo, integrando-se com a conjugação da vontade das partes e a vontade do juiz. Exemplo é o calendário a que se refere o artigo 190, e que afeta os poderes do juiz de impulso processual e de direção do processo. A meu ver, também os contratos de procedimento, a que se refere o caput do artigo 190, quando envolvem restrições aos poderes do juiz ou aos deveres das partes com o juiz, são convenções processuais dessa terceira espécie, devendo o juiz, a par do controle de legalidade, formular um juízo de conveniência e oportunidade, aderindo ou não à convenção. O juiz participa da deliberação, que se insere no seu poder ou atinge direito seu e, assim, no mais autêntico exercício do dever de cooperação (art. 6º), compatibiliza a autonomia da vontade das partes com os fins imediatos e mediatos da jurisdição estatal. (GRECO, 2015, p. 63).

Igualmente, entre os autores que entendem pela possibilidade de o juiz figurar como parte de um negócio processual, está Nogueira, que ensina que “[...] há negócios processuais em que se exige a participação do juiz, como sucede com o calendário processual (art. 191).”. (NOGUEIRA, 2018, p. 269).

Nesse sentido, também é o entendimento de Faria:

O Novo Código de Processo Civil, com fulcro no reforço da participação (democrática) do jurisdicionado no processo, abre-se à possibilidade da realização de adequações procedimentais pelas partes, ora sozinhas, ora em conjunto com o juiz, buscando a construção de procedimentos aptos a ensejar um processo constitucionalizado efetivo (e adequado) para a resolução do conflito. (FARIA, 2016, p. 25).

Por conseguinte, o juiz vincula-se à negociação processual, seja ela relacionada ao procedimento ou a ônus, poderes e deveres das partes, Além disso, cabe ao juiz, zelar pelo cumprimento dos acordos realizados entre as partes.

Pelo contrário, na concepção de Cabral, “[...] as partes de um acordo processual são aqueles que se vinculam voluntariamente, em razão de sua capacidade negocial, pelas disposições contidas no instrumento convencional”. (CABRAL, 2018, p. 247).

Ainda para o autor acima mencionado:

Enquanto as partes vinculam-se por sua autonomia e liberdade, voluntariamente assumindo obrigações ou dispondo sobre as formalidades processuais (autovinculação), o vínculo jurídico, para o juiz, não decorre de uma declaração de vontade estatal que se agregaria àquela das partes. Trata-se de heterolimitação da atuação judicial, incidente sobre os atos e formalidades do processo, operada pelo atuar legítimo das partes no espaço de autonomia que o ordenamento processual lhes assegura. O juiz se vincula porque tem o dever de aplicar a norma convencional, seja quando a regra do acordo conformar o procedimento, seja para dar cumprimento à avença nos casos em que outros sujeitos tiverem que adimplir. Afinal, no Estado de Direito (rule of law), não é só a norma legislada que deve ser aplicada pelo juiz, mas também a norma convencional definida no limite da autonomia privada. (CABRAL, 2018, p. 256).

Em suma, no entendimento de Cabral, as partes vinculam-se ao negócio processual pois, voluntariamente, assumem obrigações ou convencionam sobre as formalidades processuais, contudo, o juiz apenas se vincula porque tem o dever de dar aplicação ao acordo formulado entre as partes. Dessa forma, o papel do juiz frente

as convenções processuais, seria o de fomento e de controle/fiscalização (CABRAL, 2018).

Acerca do controle da negociação processual pelo juiz, Marinoni, Arenhart e Mitidiero, dispõe que:

O juiz tem o dever de controlar a validade dos acordos processuais, seja quando indevidamente incidem sobre os seus poderes (porque os acordos não podem incidir sobre os seus poderes), seja quando incidem sobre os poderes das partes indevidamente (porque sua incidência não pode violar a boa-fé e a simetria das partes). Em sendo o caso, tem o dever de decretar a respectiva nulidade. A validade dos acordos processuais está condicionada à inexistência de violação às normas estruturantes do direito ao processo justo no que tange à necessidade de simetria das partes. (MARINONI, ARENHART e MITIDIERO, 2016, p. 310).

Saliente-se ainda que, a redação do art. 200 do CPC/2015 dispõe que as manifestações de vontade das partes, relacionadas com situações processuais produzem efeitos imediatamente. Assim, o entendimento é pela desnecessidade de homologação judicial para que o negócio processual realizado entre as partes produza seus efeitos. Contudo, a homologação judicial será necessária quando existir norma expressa que estabeleça tal condição, nesse caso, a homologação será requisito para a eficácia do ato (NOGUEIRA, 2018).

Segundo Didier Jr.:

Há negócios processuais que dependem de homologação judicial (desistência da demanda, art. 200, par. ún.; organização consensual do processo, art. 357, § 2º). Nesses casos, somente produzirão efeitos após a homologação. A necessidade de homologação de um negócio processual deve vir prevista em lei. Quando isso acontece, a homologação judicial é uma condição legal de eficácia do negócio jurídico processual. (DIDIER JR, 2017, p. 440).

Assim, em caso de negócio processual típico em que a legislação processual tenha condicionado a eficácia do acordo à homologação, esta será necessária, diferentemente do que ocorre com os negócios processuais atípicos, baseados no art. 190 do CPC/2015, em que o acordo produzirá efeitos imediatamente após a celebração.

Cabe ao juiz, portanto, o dever de fiscalização dos negócios processuais realizados entre as partes, contudo, somente deverá recusar a sua aplicação quando houver algum defeito no negócio.

Na concepção de Cabral:

O sistema não é só permeável às convenções processuais em razão da formulação da cláusula geral do art. 190 do CPC/2015, mas também pressupõe a validade desses acordos, afirmando que o juiz “somente recusará aplicação às convenções processuais em casos de abuso de direito, inserção abusiva em contrato de adesão ou manifesta vulnerabilidade. A utilização do advérbio “somente” parece pretender restringir a invalidação e a negativa de aplicação, e portanto apontar no sentido da validade e eficácia prima facie dos acordos processuais. (CABRAL, 2018, p. 163).

Logo, “Em havendo margem de liberdade para conformação do procedimento pelas partes, e em se verificando efetiva atuação voluntária dos litigantes, o Estado não pode sobre eles se sobrepôr”. (CABRAL, 2018, p. 162).

Nesse sentido, Greco leciona:

Parece-me, em consonância com o disposto nos referidos artigos 190 e 191 do Código de 2015, que essas convenções, tanto as que afetam apenas os direitos das partes, como as que interferem nos poderes do juiz, se submetem ao controle de legalidade do magistrado e somente poderão ser por ele acolhidas se preencherem os seguintes requisitos: (a) a possibilidade de autocomposição a respeito do próprio direito material posto em juízo, ou a impossibilidade de que a convenção prejudique o direito material indisponível ou a sua tutela¹⁷; (b) a celebração por partes plenamente capazes; (c) o respeito ao equilíbrio entre as partes e à paridade de armas, para que uma delas, em razão de atos de disposição seus ou de seu adversário, não se beneficie de sua particular posição de vantagem em relação à outra quanto ao direito de acesso aos meios de ação e de defesa; e (d) a preservação da observância dos princípios e garantias fundamentais do processo e da ordem pública processual. (GRECO, 2015, p. 60).

Mediante o exposto, cabe ao juiz a função de controlar a validade do negócio processual, contudo, não poderá recusar a aplicação do acordo realizado entre as partes sem fundamentar sua decisão, pois o procedimento, escolhido em comum acordo entre as partes, deve ser respeitado.

Assim, explica Alexandre Freitas Câmara:

A validade dos negócios processuais se sujeita a controle judicial (art. 190, parágrafo único). Incumbe ao juiz, de ofício ou a requerimento do interessado, controlar a validade do negócio processual, recusando-lhe aplicação nos casos de nulidade (FPPC, enunciado 403: “A validade do negócio jurídico processual requer agente capaz, objeto lícito, possível, determinado ou determinável e forma prescrita ou não defesa em lei”) e anulabilidade (previstos na lei civil para os negócios jurídicos em geral; FPPC, enunciado 132: “Além dos defeitos processuais, os vícios da vontade e os vícios sociais podem dar ensejo à invalidação dos negócios jurídicos atípicos do art. 190”), quando se verificar que a convenção tenha sido inserida de forma abusiva em contrato de adesão ou em qualquer caso no qual se verifique que uma das partes se encontra, perante a outra, em manifesta situação de vulnerabilidade. Dito de outro modo, o negócio processual só é válido se

celebrado entre iguais, assim entendidas as partes que tenham igualdade de forças. (CÂMARA, 2016, p. 126).

Diante disso, o negócio processual se sujeitará ao controle judicial, que deverá analisar a sua validade, a fim de verificar se o acordo encontra-se livre dos defeitos processuais, vícios de vontade e vícios sociais que podem levar a sua invalidação. Além disso, o juiz deverá verificar se as partes, no momento da celebração da convenção, encontravam-se em situação de igualdade, em respeito ao equilíbrio processual e à paridade de armas.

Similarmente, explica Gajardoni:

A convenção prevista no artigo 190 do CPC/2015, uma vez celebrada, obriga as partes e sucessores (Enunciado n.º 115 do FPPC), mas não fica afastado o controle de sua validade pelo juiz. Tão logo ela seja apresentada para cumprimento, o juiz poderá, de ofício ou a requerimento, controlar a sua validade, recusando-lhe aplicação nos casos de: a) nulidade; b) inserção abusiva em contrato de adesão; ou c) em que alguma parte se encontre em manifesta situação de vulnerabilidade. (GAJARDONI, 2015, p. 630).

O controle exercido pelo juiz, no que diz respeito às convenções processuais, deve levar em consideração o princípio do respeito ao contraditório, que deve ser, obrigatoriamente respeitado, ainda que o magistrado possa conhecer a questão de ofício, em respeito ao modelo cooperativo de processo.

Em outras palavras, o controle da validade dos negócios processuais, exercido pelo juiz:

Trata-se de um meio termo entre autonomia das partes e interesse público; um meio termo que parece assegurar, como regra, a liberdade de conformação do procedimento por meio de acordos dos litigantes, sem deixar de lado o controle das convenções pelo juiz. A função de controle justifica-se também nos princípios da boa-fé processual e da cooperação, que permitem que o juiz impeça o uso desleal dos instrumentos que o Estado põe à disposição dos litigantes para a resolução dos conflitos. (CABRAL, 2018, p. 259).

Portanto, conclui-se que as convenções processuais, por serem um meio termo entre o exercício da autonomia da vontade e o interesse público, caracterizado pela atuação do juiz, não são incompatíveis com os ganhos trazidos pelo sistema publicista ao direito processual civil brasileiro.

Importante ressaltar o entendimento de Gajardoni, a respeito do papel do juiz na negociação processual, pois para ele, a flexibilização procedimental permitida às partes é relativamente maior em face da flexibilização que o juiz pode realizar, logo:

Além de o responsável pela flexibilização ser distinto nos dois casos (juiz e partes), deve ser observado que as partes têm uma amplitude muito maior de flexibilização do procedimento do que o juiz. O juiz, de acordo com o modelo de flexibilização legal genérica mitigado do CPC/2015 (art. 139, VI), só pode ampliar prazos (não pode reduzi-los) ou alterar a ordem de produção de provas. As partes plenamente capazes, por outro lado, podem, no modelo de flexibilização voluntária do procedimento (convenção do procedimento) (artigo 190 do CPC/2015), alterar qualquer regra do procedimento nas causas que admitem autocomposição, ampliando e reduzindo prazos, suprimindo ou inserindo etapas do procedimento etc. (GAJARDONI, 2015, p. 624).

Por corolário, o poder de flexibilização do procedimento, garantido às partes com o advento do CPC/2015, é muito maior do que o poder do juiz de flexibilização, daí a importância dos negócios processuais no ordenamento jurídico brasileiro.

Assim, demonstrada a existência de divergência doutrinária acerca da participação do juiz na negociação processual, o mais adequado é considerar o caso concreto, para definir qual o papel a ser exercido pelo juiz. Conforme exposto, este pode ser considerado parte da negociação processual, ou apenas fiscalizador e controlador da validade das convenções realizadas entre as partes. Além disso, caberá a ele a homologação dos negócios processuais, nos casos em que a legislação expressamente o exija.

Por fim, no que diz respeito as partes, é necessário compreender a autonomia da vontade e o novo princípio que, segundo a doutrina, foi incorporado no ordenamento jurídico com a inserção do instituto da negociação processual, que vem sendo denominado como “princípio do respeito ao autorregramento da vontade”, que será abordado na próxima seção.

2.2 O PRINCÍPIO DO RESPEITO AO AUTORREGRAMENTO DA VONTADE NO CPC/15

A partir do CPC/2015, alguns autores têm defendido a inclusão de um novo princípio no direito processual brasileiro. Trata-se do princípio do respeito ao autorregramento da vontade. Diante da ligação direta com o tema dos negócios processuais, cabe analisá-lo para melhor compreendê-lo.

Sob essa ótica, Cabral leciona:

[...] conforme o novo Código de Processo Civil, alguns autores têm defendido haver um novo princípio no ordenamento processual brasileiro, o princípio ao autorregramento da vontade, que compreenderia um “complexo de poderes que podem ser exercidos pelos sujeitos de direito, em níveis de amplitude variada”. (CABRAL, 2018, p. 159).

O traço que distingue os negócios jurídicos *stricto sensu* e os negócios processuais é o autorregramento da vontade, também chamado de autonomia privada (CABRAL, 2018).

Deste modo, o que diferencia o instituto da negociação processual é o autorregramento da vontade, na medida em que, dentro dos limites legais, as partes podem convencionar sobre algumas situações processuais. Aqui encontra-se a maior distinção entre o Código de Processo Civil de 2015 e o Código de Processo Civil de 1973, considerando que o antigo Diploma permitia algumas convenções entre as partes, desde que estivessem reguladas através da lei.

O princípio do respeito ao autorregramento da vontade, decorre do direito fundamental à liberdade, garantido por meio do art. 5º, caput, da CF/88 (DIDIER JR, 2015).

Sob a ótica de Didier Jr:

O direito fundamental à liberdade possui conteúdo complexo. Há a liberdade de pensamento, de crença, de locomoção, de associação etc. No conteúdo eficaz do direito fundamental à liberdade está o direito ao autorregramento: o direito que todo sujeito tem de regular juridicamente os seus interesses, de poder definir o que reputa melhor ou mais adequado para a sua existência; o direito de regular a própria existência, de construir o próprio caminho e de fazer escolhas. Autonomia privada ou autorregramento da vontade é um dos pilares da liberdade e dimensão inafastável da dignidade da pessoa humana. (DIDIER JR, 2015, p. 132).

Assim, evidentemente, o autorregramento da vontade está ligado ao direito fundamental à liberdade e a possibilidade de o sujeito poder escolher o que entende melhor ou mais adequado para si, reflete de forma direta no princípio da dignidade da pessoa humana.

Para Cabral e Cramer:

Com efeito, o CPC/2015 contém diversas normas que prestigiam a autonomia da vontade das partes, permitindo que elas negociem sobre o processo, de modo mais evidente do que no CPC/1973. O autorregramento da vontade no

processo é permitido, assegurado e respeitado. O novo CPC é estruturado de maneira a estimular a solução do conflito pela via que parecer mais adequada a cada caso, não erigindo a jurisdição como necessariamente a melhor opção para eliminar a disputa de interesses. (CABRAL; CRAMER, 2016, p. 317).

O CPC/2015 estruturou-se para prestigiar a autonomia das partes, para que possam resolver os conflitos de forma negociada, abrindo amplo espaço para debate e deliberação das partes, mesmo em âmbito processual.

Nesse sentido, o exercício do poder de autorregramento também está ligado ao princípio do devido processo legal. Para Didier Jr:

O princípio do devido processo legal deve garantir, ao menos no ordenamento jurídico brasileiro, o exercício do poder de autorregramento ao longo do processo. Um processo que limite injustificadamente o exercício da liberdade não pode ser considerado um processo devido. Um processo jurisdicional hostil ao exercício da liberdade não é um processo devido, nos termos da Constituição brasileira. (DIDIER, 2015, p. 133).

Conforme se denota, o autor defende a existência de um microsistema de proteção ao livre exercício da vontade das partes no processo, para ele o direito de as partes disciplinarem suas condutas processuais é garantido por um conjunto de normas fundamentadas no CPC/2015 e, portanto, a vontade das partes deve ser respeitada.

Assim, por meio de acordo, os litigantes podem adaptar as regras do procedimento às suas necessidades, submetendo-se ao regramento do negócio processual ao invés do regramento legal.

Na concepção de Didier Jr, algumas evidências acerca do princípio do respeito ao autorregramento da vontade podem ser observadas com a leitura do CPC/2015, como exemplo, o autor elenca:

l) O CPC é estruturado de modo a estimular a solução consensual do conflito por autocomposição: a) dedicação de um capítulo inteiro para regular a mediação e a conciliação (arts. 165-175); b) estrutura o procedimento de modo a pôr a tentativa de autocomposição como ato anterior ao oferecimento da defesa pelo réu (arts. 334 e 695); c) permite a homologação judicial de acordo extrajudicial de qualquer natureza (art. 515, III; art. 725, VIII); d) permite que, no acordo judicial, seja incluída matéria estranha ao objeto litigioso do processo (art. 515, § 2º); e) permitem acordos processuais (sobre o processo, não sobre o objeto do litígio) atípicos (art. 190). (DIDIER JR, 2015, p. 134).

Indubitavelmente, o instituto da negociação processual, é uma das principais evidências do princípio do respeito ao autorregramento da vontade, na medida em que o CPC/2015, permitiu maior espaço de conformação entre as partes, com a inclusão da cláusula geral do art. 190.

Segundo Leonardo Greco:

A expansão dos espaços de autonomia das partes e de respeito às deliberações adotadas em conjunto com o juiz é uma expressão da tendência de flexibilização da marcha do processo, para melhor adequá-lo às necessidades de preparação de uma decisão justa, reflexo do dever de colaboração imposto a todos os sujeitos do processo e inscrito no artigo 6º do Código de 2015. (GRECO, 2015, p. 58).

Naturalmente, “[...] a autocomposição é uma das formas de exercício do poder de autorregramento. O prestígio que ela possui no CPC, conforme se vê dos §§ do art. 3º, evidencia e concretiza o princípio do respeito ao poder de autorregramento.”. (DIDIER JR, 2015, p. 134).

Outrossim, as partes possuem maior autonomia processual, seja para exercer prerrogativas legais ou abdicá-las. Portanto, as partes também podem renunciar a certas garantias processuais através dos acordos processuais, desde que tal atitude não a coloque em situação de vulnerabilidade perante a outra parte.

Para Didier Jr.:

Defender o autorregramento da vontade no processo não é necessariamente defender um processo estruturado em um modelo adversarial. O respeito à liberdade convive com a atribuição de poderes ao órgão jurisdicional, até mesmo porque o poder do respeito ao autorregramento da vontade no processo não é ilimitado, como, aliás, não o é em nenhum outro ramo do direito. Se não existe autonomia da vontade ilimitada nos demais ramos do Direito, não faria sentido que logo no Direito Processual Civil ela aparecesse. (DIDIER JR, 2015, p. 133).

Assim, “[...] compreender que a autonomia privada deve informar também a aplicação de regras processuais não significa um retorno ao privatismo ou renúncia à independência científica atingida pelo direito processual.”. (CABRAL, 2018, p. 171).

Nesse sentido, o princípio do respeito ao autorregramento da vontade não deve ser considerado como um retorno ao privatismo. Assim elucida Greco:

Não obstante esse poder das partes se contraponha aos poderes do juiz, não deve ser interpretado, de forma alguma, como uma tendência de privatização da relação processual, mas representa simplesmente a aceitação de que

aquelas, como destinatárias da prestação jurisdicional, têm também interesse em influir na atividade-meio e, em certas circunstâncias, estão mais habilitadas do que o próprio julgador a adotar decisões sobre os seus rumos e a ditar providências em harmonia com os objetivos publicísticos do processo, consistentes em assegurar a paz social e a própria manutenção da ordem pública. Afinal, se é certo que o processo judicial não é apenas coisa das partes, são elas as destinatárias da tutela jurisdicional e são os seus interesses que a decisão judicial diretamente atinge, e, por meio deles, os seus fins últimos, embora remotos e abstratos, de tutela do interesse geral da coletividade, do bem comum e da paz social. (GRECO, 2015, p. 59).

Com efeito, se o processo judicial é coisa das partes, sendo elas as destinatárias da tutela jurisdicional, devem também poder influenciar na tomada de decisões. Isso não significa um retorno ao privatismo romano, mas sim uma maior tendência à cooperação entre as partes e que estas possuem condições de ditar os rumos do processo para habilitá-lo a realidade fática vivenciada.

O autorregramento da vontade, portanto, é compatível com os ganhos trazidos ao direito brasileiro com o sistema publicista. O interesse público pode se desenvolver, harmonicamente, com a autonomia das partes em certas situações processuais.

Sob a ótica de Cabral:

No marco do processo colaborativo, revigorar os acordos processuais significam de alguma maneira, deixar as relações paternalistas do publicismo – que reforçam a “infantilização” do cidadão e os vínculos de dependência do Estado - e empoderar as partes e seus advogados na solução dos conflitos. OS indivíduos deixam de ser compreendidos como “curatelados” ou “incapazes” de saber qual o método e a forma adequada para resolver seus próprios litígios. (CABRAL, 2018, p. 193).

Portanto, para a doutrina brasileira, uma maior possibilidade de acordos entre as partes, realizados dentro do espaço de sua autonomia da vontade, não é incompatível com os avanços trazidos pelo publicismo. Nesse ponto, se destaca a negociação processual, pois considerando a cláusula geral de negociação disposta no art. 190 do CPC/2015, há uma concretização evidente da inclusão do princípio do respeito ao autorregramento da vontade ao direito processual civil brasileiro.

Nesse sentido dispõe Didier Jr:

O CPC prevê uma cláusula geral de negociação processual, que permite a celebração de negócios jurídicos processuais atípicos, uma vez preenchidos os pressupostos do caput do art. 190. Dessa cláusula geral surge o subprincípio da atipicidade da negociação processual, a mais importante concretização do princípio do respeito ao autorregramento da vontade no processo civil e, por isso, o exemplo mais evidente da densidade normativa que esse mesmo princípio possui no direito brasileiro. (DIDIER JR, 2015, p.

135).

A atipicidade que decorre da cláusula geral do art. 190, tem a função de não limitar a atuação das partes aos negócios processuais típicos (previstos expressamente em lei), dessa forma, as partes não estão restritas aos negócios que são previstos pelo legislador (CABRAL, 2018).

O modelo cooperativo de processo, adotado pelo CPC/2015, traz uma maior valorização da vontade das partes e, portanto, maior equilíbrio entre as funções desempenhadas pelos sujeitos processuais. Nesse sentido leciona Greco:

Com efeito, nos termos do seu art. 6.º, todos os sujeitos do processo devem cooperar entre si, cabendo ao juiz zelar pelo efetivo contraditório (CPC, art. 7.º), de modo a não proferir decisão contra uma parte sem que esta seja previamente ouvida (CPC, art. 9.º). Enfim, o juiz não pode valer-se de fundamento a respeito do qual não se tenha oportunizado manifestação das partes (CPC, art. 10). Há, no novo CPC, uma valorização do consenso e uma preocupação em criar no âmbito do Judiciário um espaço não apenas de julgamento, mas de resolução de conflitos. Isso propicia um redimensionamento e democratização do próprio papel do Poder Judiciário e do modelo de prestação jurisdicional pretendido. O distanciamento do julgador e o formalismo típico das audiências judiciais, nas quais as partes apenas assistem ao desenrolar dos acontecimentos, falando apenas quando diretamente questionadas em um interrogatório com o objetivo de obter sua confissão, são substituídos pelo debate franco e aberto, com uma figura que pretende facilitar o diálogo: o mediador ou o conciliador. (CABRAL; CRAMER, 2016, p. 317)

Ainda, no que diz respeito aos atos processuais dispositivos, podem ser apresentados três limites à autonomia das partes, são eles: i) a disponibilidade do próprio direito material posto em juízo; ii) a celebração por partes plenamente capazes; iii) o respeito ao equilíbrio das partes e na paridade de armas; iv) a observância das normas fundamentais do processo. (GRECO, 2015, p. 61).

Para Nogueira:

Pode-se localizar a autonomia privada em quatro zonas de liberdade: a) liberdade de negociação (zona das negociações preliminares, antes da consumação do negócio); b) liberdade de criação (possibilidade de criar novos modelos negociais atípicos que melhor sirvam aos interesses dos indivíduos); c) liberdade de estipulação (faculdade de estabelecer o conteúdo do negócio); d) liberdade de vinculação (faculdade de celebrar ou não o negócio). (NOGUEIRA, 2018, p. 156).

Assim, evidentemente há um maior espaço para o exercício da autonomia das partes no processo, contudo, existem limites a serem respeitados. Da mesma forma,

devem ser observados os princípios da lealdade e boa-fé, em busca da concretização do modelo constitucional de processo, ou seja, o modelo cooperativo.

Por fim, Didier Jr elucida que:

O princípio do respeito ao autorregramento da vontade no processo visa, enfim, à obtenção de um ambiente processual em que o direito fundamental de autorregular-se possa ser exercido pelas partes sem restrições irrazoáveis ou injustificadas. De modo mais simples, esse princípio visa tornar o processo jurisdicional um espaço propício para o exercício da liberdade. (DIDIER JR, 2015, p. 133).

Dessa forma, o princípio do respeito ao autorregramento busca tornar o processo um espaço para o exercício da liberdade pelas partes que buscam o provimento jurisdicional. Portanto, cada vez mais o processo civil tem caminhado para se tornar efetivo, concretizando e respeitando o modelo cooperativo do processo.

2.3 NEGÓCIOS PROCESSUAIS E OS BENEFÍCIOS DO MODELO COOPERATIVO DE PROCESSO

Atualmente, na doutrina, fala-se acerca do modelo cooperativo de processo como sendo o modelo de processo constitucional, incorporado ao direito processual civil brasileiro com o advento da Constituição Federal de 1988. Partindo desta concepção, os modelos adversarial e inquisitorial de processo, deixaram de ser a regra, para dar espaço ao novo regramento. O modelo constitucional de processo, portanto, tornou-se o modelo cooperativo.

O modelo de processo civil atual, tem por base alguns princípios inafastáveis, que devem ser observados, como, por exemplo: o devido processo legal, a cooperação, a lealdade e a boa-fé. Além disso, busca-se a efetivação do princípio da razoável duração do processo e meios para a sua concretização.

Sob essa ótica, dispõe Lucas Buri de Macêdo:

Há, como em geral, a adoção da perspectiva de que o direito processual é direito constitucional aplicado, não sendo mero instrumento, mas consagrador de valores indispensáveis, ligados não somente ao direito material, mas especialmente à realização da justiça e à pacificação social. Isso vem sendo causado por uma série de razões: as modificações no Estado de Direito, com a sua constitucionalização e a incorporação do ideal democrático, e as correlatas modificações na compreensão do papel do juiz, da forma como se dá a decisão e do papel da boa-fé no Direito em geral e no processo em particular. Diante disso tudo, justifica-se falar na construção de

um novo modelo de direito processual, chamado de cooperativo. (MACÊDO, 2019, p. 227-228).

Dessa forma, o processo civil constitucional é marcado, principalmente, pelos princípios da boa-fé e da cooperação e assim, os sujeitos do processo, ou seja, partes e juiz, devem buscar a solução do litígio de forma eficaz e razoavelmente rápida. (CABRAL, 2018).

Nesse sentido, leciona Macêdo:

[...] A construção de um modelo cooperativo não negligencia que o processo é guerra, e trata de uma disputa, um conflito em que os litigantes possuem interesses contrapostos. Todavia, ele destaca que há regras nessa disputa, dentre as quais as decorrentes da boa-fé objetiva, e, acima de tudo, um propósito que o legitima. O processo cooperativo estabelece que o processo, para que atinja seus objetivos, deve ser norteado pela dialeticidade e pela boa-fé nesse diálogo. (MACÊDO, 2019, p. 230).

Contudo, embora a tendência seja o processo cooperativo, deve-se reconhecer que no processo existem interesses contrapostos, há a formação de um litígio. Outrossim, faz-se necessário ressaltar que o modelo cooperativo não prega a crença de que por meio de ações solidárias é possível chegar-se a solução mais adequada e sim de que é possível encontrar espaço para o debate e autonomia das partes, sem deixar de lado os princípios norteadores do processo civil brasileiro.

A cooperação também não se trata nem mesmo de uma visão romântica que induziria a crença de que as pessoas no processo querem, por vínculos de solidariedade, chegar ao resultado mais correto para o ordenamento jurídico. Esta utópica solidariedade processual não existe (nem nunca existiu): as partes querem ganhar e o juiz quer dar vazão à sua pesada carga de trabalho. O problema são os custos desta atividade não cooperativa em um sistema sobrecarregado e de alta litigiosidade – não apenas numérica, mas de diversidade de litígios. (THEODORO JÚNIOR, et al, 2016, p. 89).

Em contraposição a tal concepção, Cabral entende que:

[...] dentro da principiologia do processo civil contemporâneo, iluminada pela boa-fé e a cooperação, que prega a autocomposição e a consensualidade, os litigantes não devem mais ser vistos como inimigos em duelo pois há espaço para acordos processuais entre eles mesmo que sejam adversários no conflito. (CABRAL, 2018, p. 248).

É evidente, portanto, a correlação existente entre a negociação processual e o modelo cooperativo de processo, que se destaca por uma postura de maior atividade

das partes (sozinhas ou em conjunto com o juiz). Além disso, embora as partes possuam maior autonomia, também tem o dever de observar os princípios da lealdade, boa-fé e cooperação processual.

Para Didier Jr, o modelo cooperativo de processo:

[...] caracteriza-se pelo redimensionamento do princípio do contraditório, com a inclusão do órgão jurisdicional no rol dos sujeitos do diálogo processual, e não mais como um mero espectador do duelo das partes. O contraditório é valorizado como instrumento indispensável ao aprimoramento da decisão judicial, e não apenas como uma regra formal que deve ser observada para que a decisão seja válida. (DIDIER JR, 2017, p. 141).

Outrossim, o modelo cooperativo de processo tem como base o princípio da cooperação, que exige um processo fundamentado no contraditório, na proibidade e no dever de fundamentação imposto ao juiz. Além disso, há uma abertura do processo à dialeticidade, tornando-o mais democrático. (MACÊDO, 2019).

Na visão de Cabral, a crise do Judiciário levou ao desenvolvimento de instrumentos processuais capazes de resolvê-la, melhorando a qualidade da prestação jurisdicional e capazes de diminuir a pressão causada pela quantidade de demandas existentes, que levassem em consideração o princípio da razoável duração do processo. (CABRAL, 2018).

Portanto, para o autor:

[...] os acordos processuais tornam-se uma “terceira via” de acesso à justiça, incorporando a flexibilização formal e adaptações dialogais ao procedimento no seio da própria justiça estatal. Assim, os acordos processuais não apenas humanizam o processo e fortalecem a cooperação, mas também apresentam aos litigantes um mecanismo estatal alternativo à arbitragem, aplicável também para os casos em que os meios extrajudiciais de solução de conflitos não sejam adequados. Só assim conseguiremos ampliar os instrumentos processuais para caminhar no sentido da tão almejada universalidade da tutela jurisdicional. (CABRAL, 2018, p. 235).

Por certo, o modelo cooperativo de processo, relaciona-se, inclusive, com a busca pela razoável duração do processo. Nesse sentido, dispõe Didier Jr:

Os princípios do devido processo legal, da boa-fé processual, do contraditório e do respeito ao autorregramento da vontade no processo, juntos, servem de base para o surgimento de outro princípio do processo: o princípio da cooperação. O princípio da cooperação define o modo como o processo civil deve estruturar-se no direito brasileiro. (DIDIER JR, 2017, p. 141).

Em síntese, o art. 6º do CPC/2015, consagrou de forma expressa que “Todos os sujeitos do processo devem cooperar entre si para que se obtenha, em tempo razoável, decisão de mérito justa e efetiva”. Cabe ressaltar que a Emenda Constitucional n.º 45/2004, incluiu o inciso LXXVIII ao art. 5º da CF/88. A referida Emenda dispõe: “a todos, no âmbito judicial e administrativo, são assegurados a razoável duração do processo e os meios que garantam a celeridade de sua tramitação”. (DIDIER JR, 2017).

É importante ressaltar, ainda, o papel do juiz no modelo cooperativo de processo. Acerca disso, Neves elucida que:

O princípio da cooperação é voltado essencialmente à conduta do juiz no processo, afastando-se da imagem do juiz que funciona tão somente como um distante fiscal da observância das regras legais. O objetivo do princípio é exigir do juiz uma participação mais efetiva, entrosando-se com as partes de forma que o resultado do processo seja o resultado dessa atuação conjunta de todos os sujeitos processuais. O juiz passa a ser um integrante do debate que se estabelece na demanda, prestigiando esse debate entre todos, com a ideia central de que, quanto mais cooperação houver entre os sujeitos processuais, a qualidade da prestação jurisdicional será melhor. (NEVES, 2015, p. 106).

No modelo cooperativo de processo, o juiz deve manter-se igualitário na condução do processo, ou seja, deve manter a imparcialidade, e, além disso, deve zelar pelo princípio da cooperação e respeitar a autonomia da vontade das partes.

No que tange aos benefícios do modelo cooperativo de processo, Neves destaca que:

O art. 5.º do Novo CPC consagra os princípios da lealdade e da boa-fé processual ao prever que aquele que de qualquer forma participa do processo deve comportar-se de acordo com a boa-fé. O dispositivo é interessante porque não se limita a exigir a conduta proba somente das partes, mas de todos os que de alguma forma participam do processo. (NEVES, 2015, p. 108).

O modelo cooperativo de processo, também traz outros benefícios, que são apontados pela doutrina, como por exemplo: a busca pela razoável duração do processo, previsibilidade, eficiência, economia processual, segurança jurídica. Tais benefícios podem ser alcançados diante da aplicação efetiva das convenções processuais ao direito processual civil brasileiro, principalmente com a utilização do calendário processual.

Nesse sentido, dispõe Haroldo Lourenço:

O calendário processual é um cronograma, uma organização temporal para a prática de atos processuais, criando uma “rotina” consensual sobre as datas e forma da prática de atos processuais. Tal técnica se mostra importantíssima para processual de extrema complexidade, em que a demora já seria algo inerente a tal feito. Destarte, seriam criadas datas, por exemplo, para contestação, réplica, entrada de laudo pelo perito, pareceres pelos assistentes técnicos, data da audiência de instrução e julgamento etc. Definido o calendário processual, que vincula as partes e o juízo, nos termos do art. 191, § 1º, do CPC e do Enunciado 414 do FPPC, que pode ser celebrado inclusive em processos que versem sobre direitos que não admitem autocomposição (Enunciado 494 do FPPC), os prazos neles previstos só poderão ser modificados em casos excepcionais, devidamente justificados. A grande vantagem de tal prática, além da previsibilidade e segurança jurídica, é dispensar e desafogar a serventia judicial de realizar a intimação das partes, eis que as mesmas já têm plena ciência da data de todos os atos processuais (art. 191, § 2º). (LOURENÇO, 2019, p. 307).

Para Cabral e Cramer, o calendário processual é sempre negocial, não podendo ser imposto pelo juiz, por se tratar de negócio processual plurilateral. Dessa forma, há necessidade de acordo de três vontades: a do autor, do réu e a do juiz. Embora o juiz deva zelar pela razoável duração do processo, a sua fixação deve ocorrer de comum acordo, conforme dispõe o art. 191 do CPC/2015. (CABRAL; CRAMER, 2016). A possibilidade de estipulação do calendário processual, conseqüentemente, pode contribuir para a concretização do princípio da razoável duração do processo.

Cabral elucida, ainda, que:

Os acordos processuais podem emprestar ao processo judicial uma maior adaptabilidade voltada às necessidades dos litigantes (legal needs). Trata-se, portanto, de instrumento importante para que o acesso à justiça seja pensado não apenas da perspectiva da tutela oferecida (ou na óptica do próprio Judiciário), mas com olhos voltados para as necessidades humanas que precisam do Estado-juiz. (CABRAL, 2018, p. 227).

Além disso, “Outra vantagem do instituto das convenções processuais é a economia processual, que se pode desdobrar na celeridade de tramitação dos procedimentos e na redução dos custos.”. (CABRAL, 2018, p. 229).

Outrossim, um dos maiores benefícios da negociação processual é a eficiência processual, porém ainda é possível visualizar, em decorrência, uma maior segurança e previsibilidade na aplicação da convenção processual, pois esta incrementa a aplicação de determinada regra processual (convencionada entre as partes), contudo se tal aplicação dependesse do juiz, o resultado seria incerto.

Acerca do modelo cooperativo de processo e a negociação processual, Cabral leciona que:

[...] a colaboração cria um círculo virtuoso da cooperação espontânea que favorece interações negociadas como aquelas das convenções processuais. Mesmo havendo discordância a respeito dos direitos materiais, há lugar para o consenso em torno de finalidades processuais. Onde a cooperação não tenha conseguido resolver integralmente a lide, ainda assim haverá espaços de deliberação em que as convenções das partes convirjam para disciplinar parcialmente algumas das interações processuais de que participam. De fato, os acordos processuais estão em harmonia com os princípios do contraditório e da colaboração. São a mais perfeita expressão do modelo cooperativo de processo, ultrapassando a dualidade vetusta processo dispositivo-processo-inquisitivo, tanto no common law como no civil law. Note-se que o art. 6º do CPC/2015 estabelece claramente que o fluxo das interações colaborativas deve-se observar não apenas entre cada uma das partes para com o juízo, mas também das partes “entre si”. (CABRAL, 2018, p. 217).

Diante de todo o exposto, resta claro que os negócios processuais estão de acordo com o modelo cooperativo de processo. O instituto está em perfeita consonância com os princípios do contraditório, da cooperação, do respeito ao autorregramento da vontade, bem como da lealdade e da boa-fé.

Além disso, diversos são os benefícios decorrentes de sua aplicação, tanto no quesito eficiência, quanto para que seja efetivado o disposto na norma constitucional acerca da razoável duração do processo. O modelo cooperativo de processo é uma realidade no sistema processual civil brasileiro, devendo ser respeitado e observado por todos os sujeitos processuais, para que possam usufruir dos benefícios dele decorrentes.

CONCLUSÃO

O presente trabalho monográfico se propôs a entender acerca da aplicabilidade da negociação processual ao ordenamento jurídico brasileiro com o advento do CPC/2015, analisando, principalmente, a sua viabilidade.

Inicialmente, no primeiro capítulo, abordou-se o panorama histórico brasileiro e mundial a respeito do instituto. Estudou-se a respeito do privatismo e publicismo e sobre as origens dos negócios processuais, bem como demonstrou-se a aplicação do instituto em países como Itália, Alemanha e França.

Tratou-se a respeito dos diferentes conceitos de negociação processual apresentados pela doutrina e a sua classificação, em que observou-se a subdivisão em negócios processuais típicos e negócios processuais atípicos. A principal diferença entre as duas possibilidades de negociação é que os negócios processuais típicos são previstos expressamente na legislação. Por outro lado, os negócios processuais atípicos são decorrentes da cláusula geral de negociação encontrada no art. 190 do CPC/2015.

Mencionou-se também, sobre os requisitos dos negócios processuais, e concluiu-se que, o instituto por ser uma espécie de negócio jurídico, deve observar a regra contida no Código Civil e, portanto, os requisitos de existência, validade e eficácia e, além disso, também devem ser observados os requisitos do CPC/2015, ou seja, os negócios processuais sujeitam-se a duplo regime, principalmente no tocante à validade.

O primeiro capítulo, portanto, objetivou esclarecer alguns pontos iniciais acerca do tema, apresentando noções gerais, como historicidade, conceito, classificação e requisitos.

Já no segundo capítulo desta monografia, objetivou-se estudar acerca do papel do juiz frente à negociação processual, evidenciando-se, portanto, a existência de divergência doutrinária, pois alguns autores entendem pela possibilidade de o juiz figurar como parte em uma negociação processual, enquanto a outra parte da doutrina

entende que o juiz é apenas fiscalizador/controlador da validade das convenções realizadas entre as partes.

Outrossim, abordou-se, ainda, sobre o princípio do respeito ao autorregramento da vontade e demonstrou-se que a doutrina entende pelo surgimento deste novo princípio com o advento do CPC/2015, sendo que a negociação processual é uma clara evidência da existência do princípio.

A esse respeito, entende-se que as decisões das partes sobre seus ônus, poderes e deveres processuais devem ser observadas, com base no princípio do respeito ao autorregramento da vontade, já que as manifestações de vontade livres emanadas por pessoas capazes devem ser observadas.

Além disso, mencionou-se sobre a contraposição de ideias entre o publicismo e o novo modelo de processo, já que na era publicista as partes possuíam pouca ou quase nenhuma autonomia pois era o juiz que detinha amplos poderes, em razão de perseguir os interesses do Estado.

Por fim, discorreu-se sobre o modelo cooperativo de processo e seus benefícios e sobre a interrelação deste novo modelo com a negociação processual. Foram evidenciados certos benefícios decorrentes da aplicação da negociação processual, que podem ser traduzidos em maior eficiência processual, celeridade e cooperação entre as partes.

Durante o presente estudo monográfico, objetivou-se responder o seguinte problema de pesquisa: A aplicação do instituto da negociação processual é adequado ao modelo cooperativo de processo e pode trazer algum benefício para as partes?.

Diante disso apresentaram-se duas hipóteses: a) a negociação processual é adequada ao modelo cooperativo de processo e sua correta aplicação traz benefícios aos sujeitos processuais que a utilizam; e b) não há possibilidade de realização da negociação processual, diante da dificuldade do sistema em adaptar-se ao novo modelo de processo.

A hipótese confirmada por meio deste trabalho é a primeira pois embora haja dificuldade de adaptação ao novo modelo de processo pelos sujeitos processuais, muito se deve ao desconhecimento das diversas possibilidades de acordos que podem ser realizados. Além disso, a negociação processual é adequada ao modelo cooperativo de processo, porquanto ainda que as partes possam adaptar, negocialmente, o procedimento, devem observar em seus atos, os princípios norteadores do processo civil brasileiro.

Portanto, conclui-se que o processo civil brasileiro estruturou-se para garantir às partes a possibilidade de, negocialmente, escolher o procedimento a ser seguido, adaptando-o ao caso concreto e levando em consideração as necessidades de cada litigante. A negociação processual, além de outros institutos adaptados ao modelo cooperativo de processo, incentiva a resolução negocial do litígio pois estimula o diálogo e a cooperação entre os sujeitos processuais.

Dessa forma, diante das inúmeras possibilidades de acordos que podem ser abrangidos pela cláusula geral do art. 190 do CPC/2015, espera-se que as partes possam usufruir dos benefícios decorrentes da correta aplicação das convenções processuais, sempre levando em consideração os princípios da lealdade, boa-fé e cooperação.

Por fim, por se tratar de temática relativamente recente no ordenamento jurídico brasileiro e levando em consideração sua importância no direito processual civil, faz-se necessário que se desenvolvam novas pesquisas a respeito do tema, diante dos benefícios do instituto. Do mesmo modo, sugere-se o estudo, por exemplo, sobre os limites dos negócios processuais atípicos, considerando que o art. 190 do CPC/2015 é uma cláusula geral de negociação.

Ainda, a contribuição da investigação está no fato de a negociação processual ter surgido no direito brasileiro como instrumento que possibilita às partes maior interferência na condução do procedimento, podendo adaptá-lo às suas necessidades e decidir sobre os seus ônus, poderes e deveres, na relação processual. Esta pesquisa possibilita maior compreensão acerca do tema, ainda pouco difundido, e apresenta os principais benefícios decorrentes das convenções processuais, e busca, com isso, incentivar a sua utilização no Brasil, garantindo aos litigantes um processo civil mais justo, célere e participativo.

REFERÊNCIAS

BRASIL. **Código de Processo Civil**: Senado Federal, 2015. Disponível em <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_Ato2015-2018/2015/Lei/L13105.htm#art1046> Acesso em 19/11/2019

BRASIL. **Fórum Permanente de Processualistas Cíveis**. 2013

BRASIL. **Fórum Permanente de Processualistas Cíveis**. 2014

BOCALON, João Paulo. **Os negócios jurídicos processuais no Novo Código de Processo Civil Brasileiro**. 2016 . 241p. Tese (Mestrado em Direito). Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. 2016. Disponível em <<https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/7026/1/Joao%20Paulo%20Bocalon.pdf>> Acesso em 14/10/2019

CABRAL, Antonio do Passo, CRAMER, Ronaldo (orgs.). **Comentários ao Novo Código de Processo Civil**, 2. ed. rev., atual. e ampl.. Rio de Janeiro: Forense, 2016. Disponível em <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530971441/>> Acesso em: 28/10/2019

CABRAL, Antônio do Passo. **Convenções processuais**. 2. ed. rev., atual. e ampl. – Salvador: JusPodivm, 2018.

CÂMARA. Alexandre Freitas. **O Novo Processo Civil Brasileiro**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

CUNHA, Leonardo Carneiro da. **Negócios Jurídicos Processuais no Processo Civil Brasileiro**. Artigo. Sine Loco. 2014. 33p. Disponível em <https://www.academia.edu/10270224/Neg%C3%B3cios_jur%C3%ADdicos_processuais_no_processo_civil_brasileiro> Acesso em 13/03/2019

DIDIER JR., Fredie. **Curso de Direito Processual Civil, Introdução ao Direito Processual Civil**: Parte Geral e Processo de Conhecimento. 19. ed. Salvador: Jus Podivm, 2017.

DIDIER JR., Fredie. **Curso de Direito Processual Civil, Introdução ao Direito Processual Civil**: Parte Geral e Processo de Conhecimento. 17. ed. Salvador. Jus Podivm, 2015.

FARIA, Guilherme Henrique Lage. **Negócios Processuais no Modelo Constitucional de Processo**. Salvador: Jus Podivm, 2016.

GAJARDONI, Fernando da Fonseca. **Flexibilidade Procedimental**: um novo enfoque para o estudo do procedimento em matéria processual. 2007. 285p. Tese (Doutorado em Direito). Faculdade de Direito da USP. São Paulo. 2007. Disponível em <<https://teses.usp.br/teses/disponiveis/2/2137/tde-06082008->

152939/publico/FERNANDO_TESE_COMPLETA_PDF.pdf> Acesso em: 13/03/2019

GAJARDONI, Fernando da Fonseca et al. **Teoria geral do processo**: Comentários ao CPC/2015 Parte geral. São Paulo: Forense, 2015.

MACHADO, Antonio Claudio da Costa (Org.), CHINELLATO, Silmara Juny (Coord.). **Código Civil Interpretado**: Artigo por Artigo, Parágrafo por Parágrafo, 8. ed. São Paulo: Manole, 2015. Disponível em <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788520446249/>> Acesso em 13/03/2019.

MEDINA, José Miguel Garcia. **Novo Código de Processo Civil Comentado**. 4. ed. São Paulo: Editora Revista Dos Tribunais, 2016.

NEVES, Daniel Amorim Assumpção. **Manual de Direito Processual Civil**. 7. ed. rev., atual. e ampl..Rio de Janeiro: Forense; São Paulo: MÉTODO, 2015.

NEVES, Daniel Amorin Assumpção; **Novo CPC - Código de Processo Civil - Lei 13.105/2015**: Inovações, Alterações e Supressões; 3ª ed. rev., atual. e amp. São Paulo: Método 2016. Disponível em <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530970321/>> Acesso em 05/11/2018.

NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios Jurídicos Processuais**. 3. ed. rev., ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2018.

MIRANDA, Pontes de. **Tratado de Direito Privado**: Tomo IV. 2. ed. atual.. Campinas: Bookseller, 2001.

REDONDO, Bruno Garcia. Negócios processuais: necessidade de rompimento radical com o sistema do CPC/1973 para a adequada compreensão da inovação do CPC/2015. **Revista Dialética de Direito Processual**, nº 149, ago. 2015. P.09-16. Disponível em <https://www.academia.edu/15309740/Neg%C3%B3cios_processuais_necessidade_de_rompimento_radical_com_o_sistema_do_CPC_1973_para_a_adequada_compreens%C3%A3o_da_inova%C3%A7%C3%A3o_do_CPC_2015> Acesso em 13/03/2019.

REDONDO, Bruno Garcia. Negócios jurídicos processuais. In: WAMBIER, Luiz Rodrigues; WAMBIER, Teresa Arruda Alvim (coord.). **Temas Essenciais do Novo CPC**: Análise das Principais Alterações do Sistema Processual Civil Brasileiro. São Paulo: RT, 2016, p. 227-236. Disponível em <https://www.academia.edu/26031308/Neg%C3%B3cios_Jur%C3%ADdicos_Procesuais> Acesso em 13/03/2019

TAVARES, João Paulo Lordelo Guimarães. Da admissibilidade dos negócios jurídicos processuais no novo código de processo civil: aspectos teóricos e práticos. **Revista de Processo**. sine loco. v. 254. s.p.. 03, set, 2017. Disponível em <http://www.mpsp.mp.br/portal/page/portal/documentacao_e_divulgacao/doc_bibliote

ca/bibli_servicos_produtos/bibli_boletim/bibli_bol_2006/RPro_n.254.06.PDF> Acesso em 23/09/2019

THEODORO JÚNIOR, Humberto. **Novo Código de Processo Civil Anotado**. 21. ed. rev. e atual. Rio de Janeiro: Forense, 2018. Disponível em <<https://integrada.minhabiblioteca.com.br/#/books/9788530978747/>> Acesso em 13/03/2019.

THEODORO JÚNIOR, Humberto et al. **Novo CPC: Fundamentos e Sistematização**. 3. ed. rev., atual. e ampl.. Rio de Janeiro: Forense, 2016.