

**CENTRO EDUCACIONAL DE ENSINO SUPERIOR DE PATOS
FACULDADES INTEGRADAS DE PATOS
CURSO DE BACHARELADO EM DIREITO**

THATIELLY BARBOSA DANTAS

**A (A)TIPICIDADE DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL NO ÂMBITO DO
NOVO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL.**

**PATOS
2019**

THATIELLY BARBOSA DANTAS

**A (A)TIPICIDADE DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL NO ÂMBITO DO
NOVO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL**

Monografia apresentada ao Curso de Bacharelado em Direito das Faculdades Integradas de Patos como requisito para obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Dr. André Gomes de Sousa Alves.

**PATOS
2019**

FICHA CATALOGRÁFICA
Dados de Acordo com AACR2, CDU e CUTTER
Biblioteca Central - FIP

	Dantas, Thatielly Barbosa.
D124a	A (a)tipicidade do negócio jurídico processual no âmbito do novo código de processo civil/ Thatielly Barbosa Dantas–Patos – PB:FIP, 2019 53 fls.
	Orientador (a): Prof. Dr. André Gomes de S. Alves Monografia Graduação Bacharelado em Direito
	1. Código de processo civil de 2015. 2. negócio jurídico processual. 3. Flexibilização procedimental. I. Título II. Faculdades Integradas de Patos – FIP
FIP/BC	CDU: 340

Francisco C. Leite – Bibliotecário. CRB 15/0076

THATIELLY BARBOSA DANTÁS

**A (A)TIPICIDADE DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL NO ÂMBITO DO
NOVO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL**

Monografia apresentada ao Curso de
Bacharelado em Direito das Faculdades
Integradas de Patos como requisito para
obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientador: Prof. Dr. André Gomes de
Sousa Alves

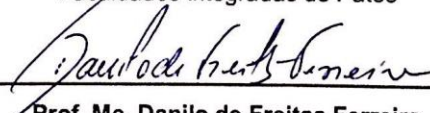
Aprovada em 12 de junho de 2019

BANCA EXAMINADORA:



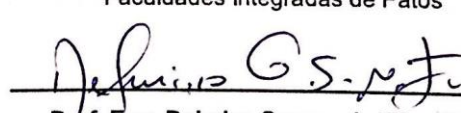
Prof. Dr. André Gomes de Sousa Alves

Faculdades Integradas de Patos



Prof. Me. Danilo de Freitas Ferreira

Faculdades Integradas de Patos



Prof. Esp. Delmiro Gomes da Silva Neto

Faculdades Integradas de Patos

Aos meus pais, grandes incentivadores do estudo, dedico.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, meu agradecimento a Deus.

A minha família, especialmente aos meus pais, por todo o apoio e dedicação a mim.

Gostaria também de manifestar meu agradecimento ao Prof. Dr. André Gomes de Sousa Alves, meu orientador, que se dispôs atenciosamente a contribuir com seu conhecimento na produção dessa monografia.

Aos meus amigos e colegas de turma, por sempre estarem dispostos a ajudar.

RESUMO

A presente pesquisa busca analisar as possibilidades acerca dos negócios jurídicos processuais a partir do Código de Processo Civil de 2015. Utilizando-se do método de abordagem dedutivo, dos métodos de procedimento hermenêutico e histórico e das técnicas de pesquisa bibliográfica e documental com base na lei. No vertente trabalho, apresentam-se os negócios jurídicos no contexto dos fatos e atos jurídicos, bem como seus conceitos, espécies e sua contextualização relacional jurídica, bem como a bilateralidade atributiva das relações jurídicas. Verifica-se o conceito e tipologia do negócio jurídico processual, o princípio da cooperação processual, e como ele se enquadra na Teoria Ponteaniana. Além disto, discute-se acerca dos negócios jurídicos processuais típicos, apresentando os dispositivos que permitem a realização dos negócios jurídicos típicos, assim como aborda-se as noções gerais dos negócios jurídicos atípicos dando ênfase a cláusula de negociação geral prevista no art. 190 do código de processo civil de 2015 e por fim demonstra-se a calendarização processual estipulada no art. 191 do mencionado código. Por fim, firma-se a conclusão que as possibilidades autorizadas ao negócio jurídico processual advinda do Código de Processo Civil de 2015 trazem extremos benefícios ao processo.

PALAVRAS-CHAVE: Código de processo civil de 2015. Negócio jurídico processual. Flexibilização procedimental.

ABSTRACT

The present research seeks to analyze the possibilities of procedural legal business from the Code of Civil Procedure of 2015. Using the method of deductive approach, the methods of hermeneutic and historical procedure and techniques of bibliographic and documentary research based on the law. In the work section, we present legal business in the context of legal facts and acts, as well as their concepts, species and their legal relational contextualization, as well as the attributive bilaterality of legal relations. The concept and typology of the procedural legal business, the principle of procedural cooperation, and how it fits in with the Pontean Theory is verified. In addition, it discusses the typical procedural legal business, presenting the devices that allow the typical legal business to be carried out, as well as the general notions of the atypical legal business, emphasizing the general negotiation clause set forth in art. 190 of the Civil Procedure Code of 2015 and finally demonstrates the procedural timetable stipulated in art. 191 of the abovementioned code. Finally, it is concluded that the possibilities authorized to the legal process business arising from the Civil Procedure Code of 2015 bring extreme benefits to the process.

KEYWORDS: Civil Procedure Code of 2015. Procedural legal business. Procedural flexibility

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	8
2	OS NEGÓCIOS JURÍDICOS NO CONTEXTO DOS ATOS E FATOS JURÍDICOS	10
2.1	DOS FATOS JURÍDICOS	10
2.2	DOS ATOS JURÍDICOS	13
2.3	DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS	15
2.3.1	Conceito	16
2.3.2	Espécies	17
2.3.3	Contextualização relacional jurídica	21
3	NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL	23
3.1	NOTÍCIA HISTÓRICA	23
3.2	PREMISSA NECESSÁRIA: O PRINCÍPIO DA COOPERAÇÃO PROCESSUAL	24
3.3	CONCEITO	26
3.4	ENQUADRAMENTO PONTEANO	29
4	DAS ESPÉCIES DE NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL CONFORME O CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE 2015	33
4.1	DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS TÍPICOS	33
4.1.1	Conceito	33
4.1.2	Dispositivos normativos no CPC de 2015	34
4.2	DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS ATÍPICOS	43
4.2.1	Noções gerais	43
4.2.2	Dos artigos 190 e 191 do CPC de 2015	45
	CONSIDERAÇÕES FINAIS	49
	REFERÊNCIAS	50

1 INTRODUÇÃO

O escopo desta monografia pretende analisar o negócio jurídico processual a partir das possibilidades advindas no Código de Processo Civil de 2015, que institui a definição de atuação mais determinante e ativa das partes, viabilizando uma maior participação dos indivíduos envolvidos na demanda.

Com esta permissividade, emergiu a possibilidade de autorregramento da vontade dos litigantes, proporcionando-os participação na estrutura do procedimento e nas situações jurídicas processuais.

O negócio jurídico processual instituído pelo CPC/2015 é o denominado como atípico, uma vez que o código prevê um regramento geral para a realização das convenções a partir do negócio jurídico processual ocasionando, desta forma, uma variedade de maneiras de se viabilizar o negócio jurídico processual atípico.

Neste sentido, a cláusula geral de negociação que rege os negócios jurídicos processuais definida no art.190 do CPC/2015 promove uma nova realidade processual nos litígios. A análise da atipicidade destes negócios é o momento central desta pesquisa, pois se autoriza que os próprios envolvidos na demanda possam realizar, de acordo com os limites impostos, uma orientação processual a ser seguida.

A atipicidade do negócio jurídico processual é um marco de uma nova fase no processo civil, trata-se de uma novidade que propicia amplos meios de flexibilização procedimental, principalmente em relação ao autorregramento das partes, o fato de que o processo poderá ser guiado por convenções realizadas de acordo com a autonomia das partes configura a dimensão da flexibilização que o legislador promove para os processos.

A iminente pesquisa buscará trazer a discussão sobre o conceito de negócio jurídico processual e apresentar as possibilidades que este instituto traz ao processo civil, pois por tratar-se de uma norma recente, grande parte da sociedade não possui conhecimento acerca do negócio jurídico processual, ainda mais no que diz respeito a sua atipicidade.

Portanto tal pesquisa traz como objetivo a exposição de uma inovação decorrente do diploma processual civil, visando contribuir com o conhecimento social em relação a este atual método.

Atendendo aos objetivos do presente estudo, destinados a analisar as inovações referentes ao instituto do negócio jurídico processual disposto no Novo

Código de Processo Civil, emprega-se o método de abordagem dedutivo partindo de teorias e leis, buscando conceitos gerais para alcançar uma conclusão lógica.

Os métodos de procedimento, por sua vez são os hermenêutico e histórico. Este pretende analisar fatos e processos passados a fim de investigar a atuação do instituto estudado na sociedade atual, enquanto que aqueles decorrem da prática de interpretação textual.

Adotam-se técnicas bibliográficas e documentais provenientes de artigos e doutrinas pesquisadas em livros e internet, assim como legislação relativa ao tema.

Inicialmente, na segunda seção da presente pesquisa realiza-se o estudo dos negócios jurídicos no contexto dos atos e fatos jurídicos, conceituando-os e apresentando suas espécies, além disto, demonstra-se a contextualização relacional jurídica do negócio jurídico.

Na terceira seção, adentra-se ao negócio jurídico processual, apresentando sua relação com o princípio da cooperação processual, o conceito acerca deste negócio, bem como uma explanação histórica a seu respeito e por fim como o negócio jurídico processual está enquadrado na Teoria Ponteaniana.

No estudo da quarta seção, aborda-se a tipologia dos negócios jurídicos processuais, as noções gerais dos negócios jurídicos típicos e atípicos, apresenta-se uma série de negócios jurídicos típicos e como ocorrem, e enfim parte-se para a análise do negócio jurídico processual atípico, verificando a sua abrangência, objeto, formação, requisitos de validade, o momento de realização, a participação efetiva das partes e os limites estabelecidos.

2 OS NEGÓCIOS JURÍDICOS NO CONTEXTO DOS ATOS E FATOS JURÍDICOS

Ao iniciar o estudo do negócio jurídico processual é preciso que se faça a apresentação de alguns conceitos, necessários para se alcançar a compreensão dos negócios jurídicos.

Neste capítulo serão realizadas as definições dos fatos jurídicos, atos jurídicos e entre estes os atos-fatos jurídicos, assim como uma explanação acerca do negócio jurídico, definindo-se o seu conceito, bem como sua espécie e sua contextualização relacional jurídica.

2.1 DOS FATOS JURÍDICOS

Os fatos jurídicos tratam-se de fatos humanos, de acontecimentos naturais e a partir dele repercute-se o efeito jurídico.

No entanto, nem todos os fatos são jurídicos, uma vez que a juridicidade se dá através da criação, modificação ou extinção de alguma ocorrência antevista no ordenamento jurídico. Portanto, os fatos tornam-se jurídicos devido a normas que os determinam como sendo jurídicos.

As relações humanas são o objeto do Direito. Deste modo, o fato passa a ser jurídico quando as normas que formam um ordenamento jurídico observam que estes fatos têm importância no que se refere às relações humanas e lhes dão efeitos particulares, que portanto, são tidos como efeitos jurídicos. De acordo com os ensinamentos de Venosa (2017, p. 336):

São fatos jurídicos todos os acontecimentos, eventos que, de forma direta ou indireta, acarretam efeito jurídico. Nesse contexto, admitimos a existência de fatos jurídicos em geral, em sentido amplo, que compreendem tanto os fatos naturais, sem interferência do homem, como os fatos humanos, relacionados com a vontade humana. Assim, são fatos jurídicos a chuva, o vento, o terremoto, a morte, bem como o usucapião, a construção de um imóvel, a pintura de uma tela. Tanto uns como outros apresentam, com maior ou menor profundidade, consequências jurídicas.

Sendo assim, entende-se que o fato jurídico necessita da junção de duas condições: que ocorra o fato em si e além disso, que exista a manifestação de vontade da ordem jurídica, ou seja, o fato ocorrido gere implicações jurídicas, logo relevante para o direito.

Corroborando com este entendimento, preleciona o art. 110 do Código Civil: “a manifestação de vontade subsiste ainda que o seu autor haja feito a reserva mental de não querer o que manifestou, salvo se dela o destinatário tinha conhecimento”.

Assim, pode-se afirmar que os fatos jurídicos legalmente determinados são responsáveis por iniciar e por fim as relações jurídicas, pois através deles tem-se a criação e o término de tais relações. Deste modo, Diniz (2009) salienta: “É o acontecimento, previsto em norma jurídica, em razão do qual nascem, se modificam, subsistem e se extinguem relações jurídicas”.

Após a fixação de tais concepções, faz-se necessário a classificação dos fatos jurídicos. Conforme Gonçalves (2017, p.345) assim se classifica os fatos jurídicos:

Os fatos jurídicos em sentido amplo podem ser classificados em: a) fatos naturais ou fatos jurídicos *stricto sensu*; e b) fatos humanos ou atos jurídicos *lato sensu*. Os primeiros decorrem de simples manifestação da natureza e os segundos da atividade humana.

Ao serem analisados sob um modo mais abrangente, os fatos jurídicos podem ser vistos em sentido amplo como fatos naturais (também denominados fatos jurídicos *stricto sensu*) e fatos humanos (atos jurídicos *lato sensu*).

Os fatos naturais são aqueles que realizam-se apenas com a manifestação da natureza e dividem-se em ordinários ou extraordinários. Os fatos humanos são aqueles que dependem da atividade humana para acontecer e dividem-se em lícitos ou ilícitos. Conforme os ensinamentos de Gagliano e Pamplona Filho (2017, p.130)

Considera-se fato jurídico em sentido estrito todo acontecimento natural, determinante de efeitos na órbita jurídica. Os fatos jurídicos em sentido estrito, por sua vez, subdividem-se em:

- a) ordinários;
- b) extraordinários

Os referidos autores explicam a subdivisão de seguinte forma:

Os fatos jurídicos ordinários são fatos da natureza de ocorrência comum, costumeira, cotidiana. São exemplos: o nascimento, a morte, o decurso do tempo. Os fatos jurídicos extraordinários, porém, ganham destaque pela nota da extraordinariedade, por serem inesperados ou inevitáveis (caso fortuito ou força maior, respectivamente).

Sendo assim, analisa-se que os fatos vistos como naturais são aqueles que acontecem independente da vontade humana, podendo serem divididos ainda em ordinários e extraordinários. Estes são as ações naturais imprevisíveis que são considerados somente quando surtem efeitos jurídicos, e aqueles são fatos previsíveis, ou seja, esperados.

Quanto aos fatos humanos, decorrentes da manifestação da vontade humana, podem ser lícitos ou ilícitos. Neste sentido, Gonçalves (2017, p.346) explica que:

Lícitos são os atos humanos a que a lei defere os efeitos almejados pelo agente. [...] Os ilícitos, por serem praticados em desacordo com o prescrito no ordenamento jurídico, embora repercutam na esfera do direito, produzem efeitos jurídicos involuntários, mas impostos por esse ordenamento.

Ressaltando ainda nesta mesma visão, são as lições de Tartuce (2018, p. 220), trazendo os fatos jurídicos como:

Uma ocorrência que interessa ao Direito, ou seja, que tenha relevância jurídica. O fato jurídico lato sensu pode ser natural, denominado fato jurídico stricto sensu. Esse pode ser um fato ordinário ou extraordinário. Pode o fato ser ainda humano, surgindo o conceito de fato jurígeno.

Como já abordado, além do fato jurídico natural (sentido estrito) e suas subdivisões, o fato jurídico quando analisado em seu sentido amplo subdivide-se ainda em ato-fato jurídico. Estes tratam-se de fatos jurídicos realizados a partir de atividades humana, sem importância quanto a vontade do sujeito que pratica a ação humana. Neste sentido, corrobora o entendimento de Bernardes De Mello (2008, p.136):

Como o ato que está à base do fato é da substância do fato jurídico, a norma jurídica o recebe como avolitivo, abstraindo dele qualquer elemento volitivo que, porventura, possa existir em sua origem; não importa, assim, se houve ou não, vontade em praticá-lo.

Deste modo, compreende-se os atos-fatos jurídicos como condutas que não são decorrentes da intenção do autor da conduta, porém são responsáveis pela geração de resultados tipificados.

Consoante os ensinamentos de Pontes De Miranda (1999) “são atos

humanos, em que não houve vontade, ou dos quais não se leva em conta o conteúdo da vontade, aptos, ou não, a serem suportes fáticos de regras jurídicas”.

Em conformidade com este entendimento, Venosa (2017, p.337) explica que:

O ato-fato jurídico, nessa classificação, é um fato jurídico qualificado pela atuação humana. Nesse caso, é irrelevante para o direito se a pessoa teve ou não a intenção de praticá-lo. O que se leva em conta é o efeito resultante do ato que pode ter repercussão jurídica, inclusive ocasionando prejuízos a terceiros

Deste modo, ao tratar-se de ato-fato jurídico, pode-se afirmar que destaca-se o resultado gerado pelo fato, não dando relevante importância a intenção ou vontade do sujeito de praticá-lo. No mesmo sentido, Gagliano e Pamplona Filho (2017), explicam que “No ato-fato jurídico, o ato humano é realmente da substância deste fato jurídico, mas não importa para a norma se houve, ou não, intenção de praticá-lo”.

Desta forma, a atividade humana não precisa estar constituída em um ação de vontade tipificada, como é o caso do negócio jurídico, ao ponto de que basta que haja uma mera intenção por parte do sujeito, para que se conclua o ato jurídico. Lôbo (2009, p.232) engradece tais afirmações, dispondo que:

Os atos-fatos jurídicos são atos ou comportamentos humanos em que não houve vontade, ou, se houve, o direito não as considerou. Nos atos-fatos jurídicos a vontade não integra o suporte fático. É a lei que os faz jurídicos e atribui consequências ou efeitos, independentemente de estes terem sido queridos ou não. O ato ou a vontade é esvaziada e é apenas levada para juridicização como fato; o ato dissolve-se no fato.

Quanto aos fatos humanos, estes ingressam no mundo jurídico nomeadamente como sendo atos jurídicos em seu sentido amplo, que subdividem-se ainda em negócio jurídico e atos jurídicos em sentido estrito.

2.2 DOS ATOS JURÍDICOS

Quando trata-se do ato jurídico observa-se que este é um ato que demonstra a vontade humana, podendo ser: lícito ou ilícito. O lícito trata-se de ato obediente ao ordenamento jurídico, produzindo efeitos previstos lícitamente pelas

normas, ou seja, é o ato jurídico em seu sentido amplo. Por sua vez, o ato ilícito é aquele realizado mediante desobediência à ordem jurídica, causando possíveis danos a terceiros.

O ato jurídico em sentido amplo, abrange ainda o ato jurídico em sentido estrito, o ato fato e o negócio jurídico.

Tal entendimento é o que ensina Gagliano e Pamplona Filho (2017, p. 127):

A noção de fato jurídico, entendido como o evento concretizador da hipótese contida na norma, comporta, em seu campo de abrangência, não apenas os acontecimentos naturais (atos jurídicos em sentido estrito), mas também as ações humanas lícitas ou ilícitas (ato jurídico em sentido amplo, que se subdivide em negócio jurídico e em ato jurídico stricto sensu; e ato ilícito, respectivamente), bem como aqueles fatos em que, embora haja atuação humana, esta é desprovida de manifestação de vontade, mas mesmo assim produz efeitos jurídicos (ato-fato jurídico).

Logo, pode-se afirmar que os atos jurídicos em sentido amplo, necessitam que haja desejo por parte do agente em praticá-lo, sem o objetivo de gerar consequências jurídicas; ou seja, somente quando a vontade é exteriorizada é capaz de dar abertura a um ato jurídico, pois quando a vontade fica reservada mentalmente não constitui a base fática do ato. Segundo Venosa (2017, p.337):

Numa classificação mais estreita, são atos jurídicos (que podem também ser denominados atos humanos ou atos jurígenos) aqueles eventos emanados de uma vontade, quer tenham intenção precípua de ocasionar efeitos jurídicos, quer não.

O ato jurídico, em seu sentido estrito, é o resultado da demonstração da vontade quando este está preestabelecido nas normas. Portanto é certo e não há qualquer escolha da esfera jurídica, ou seja, o efeito jurídico já encontra-se respaldado na lei, antes do acontecimento do ato. Conforme os ensinamentos de Gagliano e Pamplona Filho (2017, p. 131):

Neste tipo de ato, não há necessidade de uma declaração de vontade manifestada com o propósito de atingir, dentro do campo da autonomia privada, os efeitos jurídicos pretendidos pelo agente, mas sim um simples comportamento humano deflagrador de efeitos previamente estabelecidos por lei.

Deste modo, averigua-se que para haver ato jurídico em sentido estrito é necessário que a atuação humana encontre-se legalmente prevista. Corroborando

com este entendimento, afirma Gonçalves (2017, p. 373):

No ato jurídico em sentido estrito, o efeito da manifestação da vontade está predeterminado na lei, não havendo, por isso, qualquer dose de escolha da categoria jurídica. A ação humana se baseia não numa vontade qualificada, como sucede no negócio jurídico, mas em simples intenção.

Engrandecendo ainda mais tais afirmações, Tartuce (2018, p. 223) ensina que o ato jurídico em sentido estrito

Configura-se quando houver objetivo de mera realização da vontade do titular de um determinado direito, não havendo a criação de instituto jurídico próprio para regular direitos e deveres, muito menos a composição de vontade entre as partes envolvidas. No ato jurídico stricto sensu os efeitos da manifestação de vontade estão predeterminados pela lei.

Por fim, vale ressaltar que há uma previsão legal confirmando o que afirma todos os doutrinadores citados. O art. 185 do Código Civil vigente estabelece que “Aos atos jurídicos lícitos, que não sejam negócios jurídicos, aplicam-se, no que couber, as disposições do Título anterior.”

Glagliano e Pamplona Filho (2017, p.129) realiza um resumo que deixa claro todas as divisões pertinentes aos temas deste item, assim dispendo:

Assim, parte-se dos fatos — ordinários ou extraordinários — em que a intervenção humana é inexistente (fatos jurídicos stricto sensu), passando por aquelas situações em que, embora a atuação do homem seja da substância do fato jurídico, não importa para a norma se houve, ou não, manifestação de vontade em praticá-lo (ato-fato jurídico) até chegar, finalmente, nas situações em que se destaca juridicamente a ação da pessoa, seja com consequências jurídicas impostas pela lei e não escolhidas pelas partes (ato jurídico stricto sensu ou meramente lícito), seja pela regulamentação da autonomia privada (negócio jurídico).

Indubitavelmente, fica cristalino como se estabelece os fatos jurídicos e todos as suas repartições no mundo jurídico, bem como são utilizados, restando apenas as explanações acerca no negócio jurídico, exposto no item seguinte.

2.3 DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

O negócio jurídico constitui-se em um tipo de ato jurídico que se origina a partir de um ato de vontade, além de ser uma declaração manifesta da vontade, que

estrela um vínculo que liga dois ou mais indivíduos, pretendendo-se atingir uma finalidade que é resguardada pela ordem jurídica.

Realizadas as devidas aceções acerca dos fatos e atos jurídicos, deve-se então conceituar o negócio jurídico, discorrer sobre suas espécies e nortear sua contextualização relacional jurídica.

2.3.1 Conceito

No Código Civil de 1916, em seu art. 81, definia-se o negócio jurídico da seguinte forma: “Todo ato lícito, que tenha por fim adquirir, resguardar, transferir, modificar ou extinguir direitos, se denomina ato jurídico”.

O Código Civil vigente preferiu não reproduzir o conceito, assim dispondo em seu art. 33, acerca do negócio jurídico: “o ato de vontade que é destinado a produzir efeitos jurídicos e que se manifesta com uma declaração”. De acordo com os ensinamentos de Gonçalves (2017, p.349):

Cumpra a esta altura lembrar que o exercício da autonomia privada não tem mais o caráter individualista que norteou o Código Civil de 1916. O atual diploma afastou-se dessas concepções para seguir orientação compatível com a socialização do direito contemporâneo, cujas diretrizes foram traçadas na Constituição de 1988, especialmente no tocante à função social da propriedade e ao respeito à dignidade da pessoa humana.

Afirma-se, portanto, que a concepção do negócio jurídico é exposto a uma evolução após o código civil de 2002, deixando-se de restringir a ideias individualistas e aliando-se as concepções trazidas pela Constituição de 1988. Glagiano e Pamplona Filho (2017, p. 133) explicam o negócio jurídico da seguinte forma:

Negócio jurídico é a declaração de vontade, emitida em obediência aos seus pressupostos de existência, validade e eficácia, com o propósito de produzir efeitos admitidos pelo ordenamento jurídico pretendidos pelo agente.

Sendo assim, o negócio jurídico tem como fundamento a vontade humana, atuando de acordo com a ordem jurídica. Neste sentido, são vontades dirigidas a elaboração de ações jurídicas. Este instituto é responsável por gerar direito e obrigações entre as partes que o constituem. Segundo Venosa (2017, p. 339), o negócio jurídico:

Fundamentalmente, consiste na manifestação de vontade que procura produzir determinado efeito jurídico, embora haja profundas divergências em sua conceituação na doutrina. Trata-se de uma declaração de vontade que não apenas constitui um ato livre, mas pela qual o declarante procura uma relação jurídica entre as várias possibilidades que oferece o universo jurídico.

Em suma, tal instituto é uma relação jurídica onde as partes que estão convencionando realizam acordos que as vinculam à realização deles. O referido autor ainda complementa tal colocação, afirmando que “O negócio jurídico continua sendo um ponto fundamental de referência teórica e prática. É por meio do negócio jurídico que se dá vida às relações jurídicas tuteladas pelo direito”.

Sendo assim, analisa-se que quando há um negócio jurídico se tem uma relação jurídica responsável por criar direitos e obrigação para os envolvidos, que tem por finalidade a efetivação de seus interesses e, para que tal relação seja regida pela ordem jurídica, as finalidades devem ser lícitas.

Em consonância com o exposto, Bernardes De Mello (2013, p. 225) assim conceitua negócio jurídico:

É o fato jurídico cujo elemento nuclear do suporte fático consiste em manifestação ou declaração consciente de vontade, em relação à qual o sistema jurídico faculta às pessoas, dentro de limites predeterminados e de amplitude vária, o poder de escolha de categoria jurídica e de estruturação do conteúdo eficaz das relações jurídicas respectivas, quanto ao seu surgimento, permanência e intensidade no mundo jurídico.

Logo o instituto ora estudado, traduz-se em uma relação vinculante realizada por sujeitos de direitos, que submetem-se as normas previstas no ordenamento jurídico.

2.3.2 Espécies

Pode-se afirmar que existem diversas formas de classificações para o negócio jurídico. De acordo com a doutrina a seguir exposta, irão ser abordados os negócios jurídicos unilaterais, bilaterais e plurilaterais; gratuitos e onerosos; inter-vivos e *mortis causa*; principais e acessórios; solenes e não solenes e os simples, complexos e coligados.

Desta linha de pensamento, observa-se que o negócios jurídicos processuais são classificados quanto ao número de declarantes, tal previsão é clara no art. 200 de CPC/2015: “Os atos das partes consistentes em declarações unilaterais ou bilaterais de vontade produzem imediatamente a constituição, modificação ou extinção de direitos processuais”.

O autor Flavio Tartuce traz em sua obra as classificações do negócio jurídico, é oportuno citar a classificação quanto ao número de declarantes, qual seja, unilateral, bilateral e plurilateral.

Consoante os ensinamentos de Tartuce (2018, p. 224, 225), em relação ao número de declarantes o negócio jurídico pode ser classificado como unilateral e dentro destes a uma subclassificação como receptícios e não receptícios, bilateral e plurilateral, explicando e exemplificando da seguinte forma:

Negócios jurídicos unilaterais – atos e negócios em que a declaração de vontade emana de apenas uma pessoa, com um único objetivo. Exemplos: testamento, renúncia a um crédito e promessa de recompensa. Podem ser negócios unilaterais receptícios – aqueles em que a declaração deve ser levada a conhecimento do seu destinatário para que possa produzir efeitos (v.g. promessa de recompensa) e negócios unilaterais não receptícios – em que o conhecimento pelo destinatário é irrelevante (v.g. testamento). Negócios jurídicos bilaterais – há duas manifestações de vontade coincidentes sobre o objeto ou bem jurídico tutelado. Exemplos: contrato e casamento. Negócios jurídicos plurilaterais – envolvem mais de duas partes, com interesses coincidentes no plano jurídico. Exemplos: contrato de consórcio e contrato de sociedade entre várias pessoas.

Desta forma, fica claro as formas que poderá se realizar o negócio jurídico no que diz respeito a quantidade de sujeitos envolvidos, logo interessados diretamente. É possível visualizar diversos exemplos dessas espécies de negócio jurídico assim como as formas que podem ser efetuados. Didier Jr. (2017, p.426-427) apresenta tais espécies previstas na lei, assim lecionando:

Note, ainda, que é possível visualizar negócios processuais unilaterais (que se perfazem pela manifestação de apenas uma vontade), como a desistência e a renúncia, e negócios bilaterais (que se perfazem pela manifestação de duas vontades), como é o caso da eleição negocial do foro e da suspensão convencional do andamento do processo. [...] Há também negócios plurilaterais, formados pela vontade de mais de dois sujeitos, como a sucessão processual voluntária (art. 109, CPC) [...].

Existe ainda a subdivisão dos unilaterais e bilaterais, realizada por Carlos Roberto Gonçalves, afirmando que aqueles podem ser classificados ainda como receptícios e não receptícios e estes como simples e sinalagmáticos.

Os receptícios são aqueles em que precisa haver a demonstração de atos de vontade e que devem ser conhecido pelo sujeito que será beneficiado. Os não receptícios tratam-se dos atos os quais o conhecimento ou não da parte beneficiado não tem nenhuma importância. Assim é o que ensina e exemplifica Gonçalves (2017, pag. 359):

Receptícios são aqueles em que a declaração de vontade tem de se tornar conhecida do destinatário para produzir efeitos, como sucede na denúncia ou rescisão de um contrato, na revogação de mandato etc. Não receptícios são aqueles em que o conhecimento por parte de outras pessoas é irrelevante, como se dá no testamento, na confissão de dívida etc.

Como já citado, o autor ainda subdivide a classificação bilateral em simples e sinalagmáticos, afirmando que a bilateral simples é aquela em que somente uma das partes é beneficiada, enquanto a outra é responsável por arcar com os ônus. E ao contrário deste, o sinalagmático é aquele onde ambas as partes possuem os mesmos direitos e as mesmas obrigações, em suas palavras assim dispondo e exemplificando:

Subdividem-se em bilaterais simples e sinalagmáticos. Bilaterais simples são aqueles em que somente uma das partes auferir vantagens, enquanto a outra arca com os ônus, como ocorre na doação e no comodato, por exemplo. Concedem, assim, vantagens a uma das partes e ônus à outra. Sinalagmáticos são aqueles em que há reciprocidade de direitos e obrigações, estando as partes em situação de igualdade. São os que outorgam ônus e vantagens recíprocos, como na compra e venda e na locação, *verbi gratia*. Essa denominação deriva do vocábulo grego *sinalagma*, que significa contrato com reciprocidade.

O negócio jurídico pode ainda ser tido como gratuito, oneroso, neutro ou bífrente, isto quanto às vantagens patrimoniais obtidas pelos envolvidos na relação jurídica, vejamos no ponto de vista de Gonçalves (2017, p. 360):

Negócios jurídicos gratuitos são aqueles em que só uma das partes auferir vantagens ou benefícios, como sucede na doação pura e no comodato, por exemplo. Nessa modalidade, outorgam-se vantagens a uma das partes sem exigir contraprestação da outra. Nos onerosos ambos os contratantes auferem vantagens, às quais, porém, corresponde um sacrifício ou contraprestação. São dessa espécie quando impõem ônus e ao mesmo tempo acarretam vantagens a

ambas as partes, ou seja, sacrifícios e benefícios recíprocos. É o que se passa com a compra e venda, a locação, a empreitada etc.

Os exemplos citados pelo referido autor, deixa claro a forma como se realiza cada um dos tipos de negócio jurídico quanto às vantagens patrimoniais obtidos pelos acordantes. No negócio jurídico gratuito, como a própria nomenclatura sugere, apenas um dos envolvidos irá perceber vantagens patrimoniais, enquanto que na forma onerosa são auferidas vantagens recíprocas, ou seja, ambos os envolvidos serão beneficiados.

Pode-se citar ainda que os negócios jurídicos são inter-vivos ou *mortis causa*. Tartuce (2018, p. 225) apresenta que, quantos aos efeitos no aspecto temporal, assim pode se classificar os negócios jurídicos:

Negócios jurídicos inter vivos – destinados a produzir efeitos desde logo, isto é, durante a vida dos negociantes ou interessados. Exemplo: contratos em geral.

Negócios jurídicos mortis causa – aqueles cujos efeitos só ocorrem após a morte de determinada pessoa. Exemplos: testamento e legado.

Observa-se que há espécies de negócios jurídicos que necessitam alcançar um determinado lapso temporal para atingir seus efeitos. Como no caso dos negócios jurídicos mortis causa, este só produzirá seus efeitos quando determinado indivíduo envolvido vier a falecer.

Os negócios jurídicos podem ser também principais e acessórios. Ainda sob as lições de Tartuce (2018, p.225):

Negócios jurídicos principais ou independentes – negócios que têm vida própria e não dependem de qualquer outro negócio jurídico para terem existência e validade (v.g., locação). Negócios jurídicos acessórios ou dependentes – aqueles cuja existência está subordinada a um outro negócio jurídico, denominado principal (v.g., fiança em relação à locação).

Desta forma, verifica-se que os negócios podem ser dependentes ou autônomos, tendo em vista que os principais não se subordinam a um outro negócio jurídico para existir e gerar seus devidos efeitos, ao passo que os acessórios precisam que haja o negócio jurídico principal para que possa existir.

Consoante Venosa (2017, p. 340), os negócios jurídicos podem ser solenes ou não solenes:

Negócios jurídicos solenes ou formais são os que só têm validade se revestidos de determinada forma. É o caso dos contratos constitutivos ou translativos de direitos reais sobre imóveis de valor superior ao mínimo legal, para os quais é necessária a escritura pública. Negócios jurídicos não solenes são os de forma livre; não exigem forma especial.

Analisa-se que em relação a solenidade existem alguns negócios jurídicos que para atingir a validade precisam ser realizados mediante determinada forma, ao contrário dos negócios que não necessitam de nenhuma formalidade para tornarem-se válidos, sendo possível realizá-los livremente.

Por fim, quando classificados quanto ao número de atos necessários, os negócios jurídicos ainda podem ser simples, complexos e coligados, de acordo com os ensinamentos de Gonçalves (2017, p.365):

Simple são os negócios que se constituem por ato único. Complexos são os que resultam da fusão de vários atos sem eficácia independente. Compõem-se de várias declarações de vontade, que se completam, emitidas pelo mesmo sujeito, ou diferentes sujeitos, para a obtenção dos efeitos pretendidos na sua unidade. O negócio jurídico complexo é único e não se confunde com o negócio coligado, que se compõe de vários outros, como, por exemplo, o arrendamento de posto de gasolina, coligado pelo mesmo instrumento ao contrato de locação das bombas, de comodato de área para funcionamento de lanchonete, de fornecimento de combustível, de financiamento etc.

Compreende-se que para se realizar um negócio jurídico simples deve haver pelo menos um único ato. Para haver um negócio jurídico complexo é preciso que se tenha vários atos que não tenham a sua eficácia independente. Por fim, o negócio jurídico complexo que é um ato que se compõe a partir de vários outros atos, cada um de acordo com sua respectiva espécie.

Desta forma fica explanada algumas possíveis formas de classificação dos negócios jurídicos, e como são especificamente abordada pelos doutrinadores acima citados.

2.3.3 Contextualização relacional jurídica

A relação jurídica é formada pela bilateralidade atributiva, esta trata-se da relação entre duas ou mais pessoas que gera a atribuição de direitos e deveres. Ou

seja, dois ou mais sujeitos realizam uma relação jurídica quando acordam em negociar determinado objeto, e esta negociação é geradora de direitos e deveres os sujeitos envolvidos. Reale (2002, p. 35), assim explica a bilateralidade atributiva:

[...] Há bilateralidade atributiva quando duas ou mais pessoas se relacionam segundo uma proporção objetiva que as autoriza a pretender ou a fazer garantidamente algo. [...]
Bilateralidade atributiva é, pois, uma proporção intersubjetiva, em função da qual os sujeitos de uma relação ficam autorizados a pretender, exigir, ou a fazer, garantidamente, algo.

Os sujeitos que recebem direitos decorrentes da relação jurídica, possuem a garantia de que poderão exigir o cumprimento do negócio acordado entre eles.

Sendo assim, o negócio jurídico é sobretudo uma espécie de relação jurídica, ou seja, uma forma dos indivíduos se relacionarem juridicamente. A relação jurídica envolve sujeitos que irão ser mediados por normas jurídicas. Conforme os ensinamentos de Azevedo (2002, p.16):

[...] Negócio jurídico é todo fato jurídico consistente em declaração de vontade, a que todo o ordenamento jurídico atribui os efeitos designados como queridos, respeitados os pressupostos de existência, validade e eficácia impostos pela norma jurídica que sobre ele incide.

A relação jurídica é uma ligação entre dois ou mais indivíduos que detêm direitos e deveres, regulada por formas preestabelecidas pelo ordenamento jurídico e que para alcançar seu escopo, gera direitos e obrigações para os envolvidos.

Dimoulis (2011, p.240) assim aborda a noção o negócio jurídico como sendo uma espécie da relação jurídica:

O termo negócio jurídico [...] indica uma subcategoria de relações jurídicas de particular importância. Define-se como qualquer estipulação de consequências jurídicas, realizada por sujeitos de direito no âmbito do exercício da autonomia privada. Seu fundamento é a manifestação de vontade das partes, isto é, dos sujeitos de uma relação jurídica.

Neste sentido, observa-se que o negócio jurídico pode ser tido como uma espécie de relação jurídica, ou seja, ao se optar pela realização um negócio jurídico, os sujeitos desta relação irão se submeter aos regramentos estabelecidos para aquele tipo de negócio que objetivam realizar, isto é, o vínculo estabelecido através do negócio é a relação jurídica.

3 NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL

No decorrer deste capítulo analisa-se princípio da cooperação processual, ao passo que se fará uma breve notícia histórica dos negócios jurídicos processuais, bem como a sua conceituação e tipologia, além do enquadramento pontuando relativo aos citados negócios.

3.1 NOTÍCIA HISTÓRICA

As negociações jurídicas processuais já podiam ser verificadas desde o Direito Romano. No entanto, eram bastante restritas, não possibilitando que houvesse as estipulações que são presentes atualmente no processo jurídico. Segundo Pedrosa Nogueira (2011, p. 125):

Umas das exceções a serem apontadas estava na livre estipulação entre as partes da eleição de juízes árbitros para julgar a causa (Ordenações Filipinas, Livro III, Título XVI, cujas regras vigoraram no Brasil mesmo após a independência).

No entanto, durante o tempo em que vigia o Regulamento n. 737/1850, compreendido como o primeiro Código de Processo Nacional, apresentava uma variedade de ações que poderiam ser realizadas atualmente como negócios jurídicos processuais.

Verifica-se que muitos dos critérios basilares que eram empregados nas negociações processuais na época, foram conservados até a atualidade, podendo citar como exemplo, a arbitragem, a eleição de foro ou até mesmo o procedimento sumário.

É importante salientar que a flexibilização pela qual passou o sistema jurídico em termos processuais para se alcançar o que se tem atualmente, também foi realizada em ordenamentos de diversos países, isto de acordo com Gajardoni (2008, p.112)

Esta nossa conclusão sobre a eclosão de um novo sistema gerencial no estudo do processo civil se revelará pela análise de alguns ordenamentos jurídicos (Inglaterra, Estados Unidos e Portugal), que, independentemente de se filiarem ao sistema adversarial ou inquisitorial, acabam permitindo que o procedimento seja flexibilizado em favor da adequada tutela de direitos, pouco se importando se isto representa ou não quebra do modelo processual historicamente desenhado.

Evoluindo para o direito pátrio, foi sancionado em 1939, o primeiro Código de Processo Civil. Neste apresentavam-se normas processuais que conferiam mais possibilidades de liberdade às partes, nas negociações a exemplo da suspensão da instância por convenção das partes.

Sobrevindo o Código de Processo Civil de 1973, foram mantidas as evoluções neste âmbito e houve ainda admissão de novas possibilidades de negociações processuais típicas, onde é possível se ver a consagração de atos processuais onde as partes podem convencionar no processo. Um exemplo seria os acordos sobre o foro da demanda.

Certifica-se, portanto, que houve todo um processo evolutivo para se atingir o negócio jurídico processual que está consagrado atualmente no CPC/2015.

Nada mais justo que se possa cada vez mais expandir as possibilidades de participação dos pleiteantes com autonomia e liberdade na formação do processo, pois tal ato é tido como fundamental para que se obtenha uma jurisdição que beneficie a sociedade.

Por conseguinte, verifica-se que apesar de haver os negócios jurídicos processuais típicos, ou seja, previstos no código, com o advento do CPC/2015 observa-se uma ampliação que permite os negócios jurídicos processuais atípicos, estes serão analisados em seção posterior.

3.2 PREMISSA NECESSÁRIA: O PRINCÍPIO DA COOPERAÇÃO PROCESSUAL

Os princípios tratam-se de um instituto extremamente significativos no direito. Não há como se pesquisar no âmbito jurídico sem abordá-los, pois todo o ordenamento jurídico encontra-se regido por eles. E no que tange ao Direito Processual, há princípios específicos que compõem a estrutura dos processos. Neste momento, faz-se necessária a abordagem do princípio da cooperação processual.

O princípio da cooperação processual está estabelecido no art. 6º do Novo Código de Processo Civil, disposto da seguinte forma: “Todos os sujeitos do processo devem cooperar entre si para que se obtenha, em tempo razoável, decisão de mérito justa e efetiva”.

Tal dispositivo aduz ainda a celeridade e eficácia das decisões, trazendo tais aspectos como o resultado da cooperação entre o juiz e as partes, todos em busca

do mesmo objetivo, qual seja, a solução do conflito que os levou ao judiciário. Conforme os ensinamentos de Mitidiero, Marinoni e Arenhart (2017, p.162):

O modelo do nosso processo justo é o modelo cooperativo pautado pela colaboração do juiz para com as partes. A adequada construção do modelo cooperativo de processo e do princípio da colaboração que é a ele inerente servem como linhas centrais para organização de um processo civil que reflita de forma efetiva os pressupostos culturais do Estado Constitucional.

Pode-se observar que o princípio da cooperação processual entre as partes surge a partir do princípio da boa-fé, pois tal colaboração não seria satisfatória caso não houvesse boa-fé e lealdade por parte dos envolvidos. É o que ensina Gonçalves, M. (2016) afirmando que “constitui um desdobramento dos princípios da boa-fé e da lealdade processual. Logo, não exige a concordância entre as partes, mas sim, a colaboração para que o processo evolua adequadamente”.

Compreende-se que, quando se está em um processo, deve-se dispor de participação conjunta dos envolvidos, pois embora o julgador seja uma autoridade no processo, este não deve se utilizar de autoritarismo, devendo colaborar com o processo, permitindo as partes que, diante de sua autonomia de vontade possam manifestar a oportunidade de realização de negócios jurídicos processuais.

Consoante Neves (2018, p. 205):

A colaboração das partes com o juiz vem naturalmente de sua participação no processo, levando aos autos alegações e provas que auxiliarão o juiz na formação de seu convencimento. Quanto mais ativa a parte na defesa de seus interesses mais colaborará com o juiz, desde que, é claro, atue com a boa-fé exigida pelo art. 5º do Novo CPC.

É certo que o princípio ora aludido busca validar o processo, uma vez que utilizando-se da cooperação entre as partes nos processos, há a eficácia do contraditório.

A afirmativa leva a análise do princípio do contraditório. Bem sabe-se que se trata de uma norma que deve ser observada pelo juiz ao concluir suas decisões, dado que este ao formar seu convencimento, não pode deixar de considerar o que ambas as partes lhe informem. Logo, isto se faz importante para o convencimento justo. Consoante Didier Jr. (2017, p.141):

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. Não por acaso, o art. 10 do CPC, já examinado, proíbe a decisão surpresa, impondo ao órgão julgador o dever de consulta.

É dada ênfase a tal entendimento no Código de Processo Civil atual, pois é expressamente imposto ao julgador que ao realizar suas decisões é imprescindível que sejam ouvidas ambas as partes.

Diante o exposto, analisa-se que de acordo com o princípio da cooperação o juiz deve deixar o processo claro às partes e em casos que não estejam claro, deve pedir que seja-lhe fornecido uma explicação quanto à questão não esclarecida e possibilitando-as de participarem efetivamente na formação de seu convencimento.

Desta forma, verifica-se que o juiz deve atuar com um ativo colaborador no processo, principalmente guardando o direito ao contraditório, tornando-se explicitamente cooperador direto na relação processual em busca de alcançar o êxito da jurisdição, de forma justa e célere.

Pondera-se, portanto, que o princípio da cooperação é tido como um princípio substancial do processo civil, vindo para favorecer a atividade jurisdicional, tanto para o julgador como para as partes, oferecendo-lhes um amparo judicial mais satisfatório.

3.3 CONCEITO

O negócio jurídico processual reporta-se ao rito especial, este tem por objetivo a simplificação dos atos do processo, tornando-o mais ágil, célere e ajustável de acordo com o arbítrio das partes, porém sendo analisado pelo juiz.

O novo modelo procedimental é inspirado no processo arbitral, pois tem como propósito a liberdade das partes convencionarem de modo que possam ser beneficiadas mutuamente. Nessa linha, Didier Jr (2015, p. 376-377) aduz que:

Entende-se por negócio jurídico processual a declaração de vontade expressa, tácita ou implícita, a que são reconhecidos efeitos jurídicos, conferindo-se ao sujeito o poder de escolher a categoria jurídica ou estabelecer certas situações jurídicas processuais.

Vale ressaltar que no antigo Código de Processo Civil de 1973, já se identificava algumas possibilidades de participação das partes nos atos do processo. No entanto, o CPC/2015 traz o negócio jurídico processual de uma forma mais visível, assim como apresenta uma série de meios em que as partes poderão convencionar acerca do processo. Câmara (2015, p.127) explica e exemplifica como o negócio jurídico processual ocorre:

O negócio jurídico processual pode ser celebrado no curso do processo, mas pode também ser realizado em caráter pré-processual. Imagine-se, por exemplo, um contrato celebrado entre duas empresas no qual se insira uma cláusula em que se prevê que na eventualidade de instaurar-se processo judicial entre os contratantes, para dirimir litígio que venha surgir entre as partes em razão do aludido contrato, todos os prazos processuais serão computados em dobro. Estabelece a lei que os negócios jurídicos celebrados pelas partes podem versar sobre 'seu ônus, poderes, faculdades e deveres processuais' [...].

Verifica-se que não é relevante o momento em que o negócio se encontra, tendo em vista que pode ser realizado durante o processo ou até mesmo anteriormente ao seu início. Percebe-se que as partes tem a faculdade de estipular em seus negócios diversas questões processuais, para que sejam utilizadas em conflitos que possam vir a surgir posteriormente ao contrato. O citador autor, Câmara (2015, p.127) ainda se estende assim esclarecendo:

Têm as partes, então, autorização da lei para dispor sobre suas próprias posições processuais, não podendo o negócio alcançar as posições do Juiz. Assim, por exemplo, é lícito celebrar negócio jurídico processual que retire das partes a faculdade de recorrer (pacto de não recorrer), mas não é lícito as partes proibir o juiz de controlar de ofício o valor dado à causa nos casos que este seja estabelecido por um critério prefixado em lei (art. 292).

A particularidade notável do negócio jurídico processual está na reunião das vontades das ações com a vontade de gerar efeitos desejados, e a forma de procedimento consagrada no CPC/2015 foi estabelecida no artigo 190.

Pode-se afirmar que de acordo com as experiências arbitrais, que é um procedimento próximo ao do negócio jurídico processual, demonstra que a adequação do procedimento as especialidades da demanda, é benéfica para as partes, pois ninguém conhecerá melhor as realidades do fato demandado a não serem as próprias partes.

Nas sábias palavras de Theodoro Jr. (2018) o juiz possui como função principal observar a validade dos negócios jurídicos processuais para que não sejam realizados com má-fé, ensinando que “O juiz, no exercício de sua função de gerenciar o processo, deve, de ofício ou a requerimento, controlar a validade dessas convenções”.

É possível que as demandas fiquem passíveis de nulidade, podendo sofrer abusos especificamente em cláusulas de contratos de adesão, como também expor alguma das partes a situações de vulnerabilidade. Entretanto, o legislador já considerando estes possíveis eventos, preleciona no parágrafo único do art.190 do CPC/2015, já oportunamente citado, que é função do juiz, de ofício ou a requerimento, analisar a validade da convenção.

Disto, surge a necessidade da participação do juiz, embora trate-se de um instituto que tem como polo principal as partes que irão convencionar. Portanto, pode-se afirmar que estas possíveis situações que poderiam ocorrer possuem meios já previstos para que sejam solucionadas.

A realização de negócios submetidos à autonomia da vontade das partes é de grande excentricidade para muitos profissionais do direito. Porém, ao trata-se de uma modalidade benéfica, percebe-se que o negócio jurídico processual propõe amplas possibilidades de simplificação do trâmite do processo, tornando-o mais confortável para as partes, advogados e juízes, podendo ser realizado em um tempo razoável visando um efetivo resultado.

É importante ressaltar que o novo instrumento tem sofrido diversas críticas, pois é possível que esta convenção particular norteada pela vontade das partes possa acarretar nulidades, inserção de abusos especificamente em contratos de adesão e situações de vulnerabilidades para alguma das partes.

Destaca-se que o procedimento não deixará de observar os princípios norteadores do processo civil, assim como estará sendo sempre analisado pelo juiz competente, para que se evitem ocorrências que exponham alguma das partes a situações de vulnerabilidade, abusos contratuais, e demais atos geradores de nulidades.

Portanto, o NCPC preleciona que as convenções serão verificadas pelo juiz (de ofício ou a requerimento), para que se possa impedir a ocorrência de tais nulidades, protegendo as partes de atos como abusos, coação, violação aos direitos fundamentais e demais excessos.

Diante destes fatos, espera-se que além do novo diploma que disciplina o negócio jurídico processual, a doutrina e a jurisprudência possam estipular os limites necessários para que os procedimentos das convenções ocorram de maneira justa, para que o negócio jurídico processual atinja o seu objetivo, possibilitando a ocorrência dos processos de maneira célere e ágil.

Por fim, verifica-se que o negócio jurídico processual dispõe de amplas possibilidades de ajustes que são de extrema vantagem, proporcionando um processo com agilidade, utilidade e melhores rendimentos.

3.4 ENQUADRAMENTO PONTEANO

A Teoria Ponteana foi apresentada por Pontes de Miranda, e posteriormente foi desenvolvida por Marcos Bernardes de Mello. Esta teoria compreende que a estruturação dos diversos acontecimentos jurídicos acontecem em três planos essenciais, são eles: o plano da existência, o plano da validade e o plano da eficácia. Escalonando cada plano, e os colocando como degraus, ou seja, o acontecimento jurídico existente deve passar por requisitos para chegar ao plano de eficácia e produzir seus efeitos.

Estes acontecimentos jurídicos são os fatos ou atos que são relevantes para o âmbito jurídico. Tais atos abrangem o negócio jurídico, tendo em vista a sua importância para o Direito. Segundo os ensinamentos de Pontes de Miranda (2000) “o fato jurídico provém do mundo fático, porém nem tudo que o compunha entra, sempre, no mundo jurídico”.

Com já citado em seção anterior, o negócio jurídico nada mais é que um ato jurídico cujo depende, para atingir sua finalidade, da manifestação de vontade realizada por sujeitos plenamente capazes da forma que a lei estabelecer. Consoante as lições de Cabral (2016) os negócios jurídicos são tidos como aqueles “[...] para os quais o sistema jurídico confere o grau máximo de liberdade de conformação ao agente, que pode escolher não só o tipo de ato a ser praticado (seu enquadramento legal), mas também seu conteúdo eficaz”.

Corroborando com este entendimento Bernardes de Mello (2011, p. 202 - 225) ensina que:

[...] negócio jurídico é o fato jurídico cujo elemento nuclear do suporte fático consiste em manifestação ou declaração consciente de vontade, em relação à qual o sistema jurídico faculta às pessoas,

dentro de limites predeterminados e de amplitude vária, o poder de escolha de categoria jurídica e de estruturação do conteúdo eficaz das relações jurídicas respectivas, quanto ao seu surgimento, permanência e intensidade no mundo jurídico.

O negócio jurídico é, por excelência, visualizado em um contrato, pois este é onde as partes exercem sua autonomia. No momento da formalização do contrato, as partes possuem amplas oportunidades para estipular as cláusulas. Ou seja, neste ato as partes contratantes estarão dispondo das liberdades inerentes a elas, convenientemente dentro da forma da lei. O referido autor ainda se estende assim exemplificando:

Assim é que, por exemplo, nos contratos – que são a mais importante espécie de negócio jurídico – em geral os figurantes podem ter a liberdade de estruturar o conteúdo de eficácia da relação jurídica resultante, aumentando ou diminuindo-lhe a intensidade, criando condições e termos, pactuando estipulações diversas que dão, ao negócio, o sentido próprio que pretendem.

Por conseguinte, analisa-se que o negócio jurídico é o instituto do Direito na qual sua composição permite aos sujeitos que compõem uma relação jurídica a determinarem e escolherem os efeitos pretendidos, contanto que obedeçam os limites impostos pela lei, bem como cumpram todos os requisitos que são estabelecidos para a realização da relação negocial. Logo, para o negócio jurídico alcançar a eficácia, embora exista ele deve ser válido.

Azevedo (2000), apresenta os requisitos gerais para a existência do negócio jurídico: “os sujeitos, bem como a sua manifestação de vontade, o objeto e a forma”. Vale aqui destacar que, neste momento, não é relevante analisar ainda se o agente é um sujeito capaz ou não, se trata-se de objeto lícito ou não, se a forma do negócio é ou não prescrita em lei. Ou seja, neste plano são abordados apenas os mínimos requisitos de existência do negócio jurídico.

Em relação a declaração de vontade, é necessário ressaltar que esta deve ser exteriorizada, ou seja, declarada. Explica Pereira (2002) “(...) é sua exteriorização pela declaração que a torna conhecida, o que permite dizer que a produção de efeitos é um resultado da vontade mas que esta não basta sem a manifestação exterior”.

Para que se alcance a validade, o sujeito do negócio jurídico deve ser plenamente capaz, o objeto deve ser lícito, possível, determinado ou determinável, e

de forma prescrita e não defesa em lei, conforme preleciona o art. 104 do Código Civil vigente, senão vejamos:

Art. 104. A validade do negócio jurídico requer:

I - agente capaz;

II - objeto lícito, possível, determinado ou determinável;

III - forma prescrita ou não defesa em lei.

Isto posto, compreende-se que para haver validade do negócio jurídico, faz-se necessário tais requisitos. O agente capaz diz respeito a pessoa que não possui nenhuma restrição quanto as suas capacidades.

Vale lembrar que as pessoas absolutamente incapazes (menores de dezesseis anos) deverão ser representadas, e as pessoas relativamente incapazes (maiores de dezesseis e menores de dezoito anos; ébrios habituas ou viciados em tóxicos; aqueles que não puderem exprimir sua vontade por causa permanente ou transitória e os pródigos) deverão ser assistidos, conforme art. 3º e 4º do código civil vigente:

Art. 3º São absolutamente incapazes de exercer pessoalmente os atos da vida civil os menores de 16 (dezesseis) anos.

Art. 4º São incapazes, relativamente a certos atos ou à maneira de os exercer:

I - os maiores de dezesseis e menores de dezoito anos;

II - os ébrios habituais e os viciados em tóxico;

III - aqueles que, por causa transitória ou permanente, não puderem exprimir sua vontade;

IV - os pródigos.

No que diz respeito ao sujeito que irá manifestar a vontade, sua atuação é substancial, visto que sem sua participação, não tem como se abordar o negócio jurídico, assim ensina Gagliano e Pamplona Filho (2014) "(...) sem o sujeito, não poderá falar-se em ato, mas, tão somente, em fato jurídico em sentido estrito. A participação do sujeito de direito (pessoa natural ou jurídica) é indispensável para a configuração existencial do negócio jurídico".

O sujeito deve ainda ser plenamente capaz, de acordo com Gonçalves (2017, p. 392):

Agente capaz, portanto, é o que tem capacidade de exercício de direitos, ou seja, aptidão para exercer direitos e contrair obrigações na ordem civil. Esta é adquirida com a maioridade, aos 18 anos, ou com

a emancipação (CC, art. 5º). Incapacidade é a restrição legal ao exercício da vida civil e pode ser de duas espécies: absoluta e relativa.

Como já mencionado, quando tratar-se de sujeito relativamente incapaz, estes poderão participar de negócios jurídicos, mediante assistência ou representação de seus responsáveis, assim ensina Diniz (2011) “(...) embora possam participar pessoalmente dos negócios jurídicos, deverão ser assistidos pelas pessoas a quem a lei determinar, salvo nas hipóteses em que a norma, expressamente, permitir que ajam sem tal assistência”.

No tocante ao objeto este deve ser lícito, possível, determinado ou determinável, consoante Gonçalves (2017) o objeto é lícito quando “não atenta contra a lei, a moral ou os bons costumes”. Ou seja, para ou autor, a licitude do objeto não está somente em lei, no entanto, está em diversas fontes do direito. Neste sentido, o objeto deve ser lícito, possível, determinado ou determinável. Ou seja, deve ser compatível com o ordenamento jurídico, respeitando o disposto em suas norma. Assim como devem ser previstos nas normas do ordenamento, não podendo ser realizados aqueles que estão proibidos.

Além de lícito, o objeto deve ser possível fisicamente e juridicamente bem como deve ser determinado ou determinável no momento da execução do negócio jurídico, de acordo com Gonçalves (2017) “O objeto do negócio jurídico deve ser, igualmente, determinado ou determinável (indeterminado relativamente ou suscetível de determinação no momento da execução)”.

Enfim, o negócio jurídico deve ter forma prescrita e não defesa em lei, de acordo com o artigo 107 do Código Civil diz: “a validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir”. Sendo assim, a exigência da lei é uma exceção, pois o dispositivo afirma que, em regra, não precisará de forma especial.

Ultrapassando os planos de existência e validade, atinge-se o plano da eficácia. Desta forma, fica elucidado os requisitos para realização de um negócio jurídico válido.

4 DAS ESPÉCIES DE NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL CONFORME O CPC DE 2015

Na presente seção se fará uma análise quanto às espécies de negócio jurídico processual, em relação a sua tipicidade e atipicidade, abordando os principais aspectos em relação a estas especificidades do instituto ora estudado, apresentando seu conceito, bem como os dispositivos normativos que as regulam.

Em seguida, será verificada as noções gerais quanto as negócios jurídicos atípicos, assim como os dispositivos legais que estabelecem a cláusula geral que rege o negócio jurídico processual.

4.1 DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS TÍPICOS

O código de processo civil optou por preestabelecer as situações em que seriam realizados negócios jurídicos processuais denominando-os típicos.

Estes tipos de negócios jurídicos processuais estão dispostos em uma série de dispositivos legais que dispõe especificadamente sobre cada negócio jurídico processual típico, o que será explanado em definições conceituais e regulamentares.

4.1.1 Conceito

Os negócios jurídicos processuais podem ser típicos ou atípicos. De antemão já se esclarece que os típicos são aqueles se que encontram previstos na lei, enquanto que os atípicos são aqueles que não estão especificados na lei. Segundo Neves (2018, p.377):

Sempre que a lei prever um negócio jurídico processual de forma expressa, tem-se um negócio jurídico processual típico. Nesses casos, [...] é possível que os requisitos de admissibilidade também estejam previstos de forma específica.

Neste sentido, verifica-se que os negócios jurídicos processuais típicos são aqueles legalmente previstos, ou seja, a lei já especifica quais serão e como serão realizados.

Conforme ensina Muller (2016, p.77) os negócios jurídicos processuais são:

(...) típicos, quando os elementos e hipótese estão todos suficientemente previstos no texto legal, e atípicos no caso de inexistir uma exata e completa correspondência entre o permitido e previsto na lei e o objeto da convenção. Nas convenções típicas, a constatação é direta, por subsunção. Nas atípicas, é indireta, pois a indeterminação dos conceitos fornece apenas os elementos constitutivos genéricos da convenção, sendo os específicos construídos a cada caso concreto de forma mais dinâmica.

O negócio jurídico processual decorre da autonomia privada que causa liberdade para convencionar bem como estipular as melhores alternativas aos envolvidos na relação jurídica, no entanto, isto não impossibilita que a legislação estabeleça o regulamento de alguns desses negócios, esta regulamentação prevista na lei é o que torna esses negócios típicos.

Sendo assim, a tipicidade do negócio jurídico processo é sobretudo a sua previsão legal, e cada um possui requisitos específicos no dispositivo legal correspondente, conforme abordado no item seguinte.

4.1.2 Dispositivos normativos no CPC de 2015

Existem diversas formas individualizadas de negócios jurídicos processuais elencadas no CPC de 2015, como já conceituado, são chamados negócios jurídicos processuais típicos. Cada uma dessas formas estão estabelecidas em um dispositivo legal específico. Didier Jr. (2017, p. 424) identifica alguns dos negócios jurídicos:

Há diversos exemplos de negócios processuais: a eleição negocial do foro (art. 63, CPC), o negócio tácito de que a causa tramite em juízo relativamente incompetente (art. 65, CPC), o calendário processual (art. 191, §§ 1º e 2º, CPC), a renúncia ao prazo (art. 225, CPC), o acordo para a suspensão do processo (art. 313, 11, CPC), organização consensual do processo (art. 357, § 22), o adiamento negociado da audiência (art. 362, I, CPC), a convenção sobre ônus da prova (art. 373, §§ 32 e 4º, CPC), a escolha consensual do perito (art. 471, CPC), o acordo de escolha do arbitramento como técnica de liquidação (art. 509, I, CPC), o acordo de impenhorabilidade (art. 833, I, CPC), a desistência do recurso (art. 999, CPC), o pacto de mediação prévia obrigatória (art. 2º, § 1º, Lei n. 13.140/2015) etc. Todos são negócios processuais típicos.

O art. 63 do CPC/2015 prevê a cláusula de eleição negocial do foro, isto é, os sujeitos envolvidos poderão escolher qual será o foro competente para julgar os casos de possíveis conflitos que venham a surgir. Assim está disposto o art. 63, caput, do CPC/2015:

Art. 63. As partes podem modificar a competência em razão do valor e do território, elegendo foro onde será proposta ação oriunda de direitos e obrigações.

Conforme o referido artigo, em seus parágrafos, está previsto que o foro eleito deverá constar em escrito para que seja efetivado e deixar claro que a cláusula se refere ao determinado negócio jurídico, logo trata-se de um negócio jurídico processual formal.

De acordo com Donizetti (2018) “A eleição de foro dá-se por meio de cláusula constante de instrumento escrito celebrado entre as partes. O juiz poderá, no entanto, reputar ineficaz a cláusula de eleição de foro se considerá-la abusiva”.

Pode-se observar que os herdeiros e sucessores também ficam vinculados ao foro elegido, além disso, se caso antes da citação for verificado que o foro que foi elegido é abusivo, a cláusula será considerada ineficaz pelo juiz e após a citação o réu que deverá apontar a abusividade presente na eleição do foro, senão vejamos:

Art. 63. [...]

§ 1º A eleição de foro só produz efeito quando constar de instrumento escrito e aludir expressamente a determinado negócio jurídico.

§ 2º O foro contratual obriga os herdeiros e sucessores das partes.

§ 3º Antes da citação, a cláusula de eleição de foro, se abusiva, pode ser reputada ineficaz de ofício pelo juiz, que determinará a remessa dos autos ao juízo do foro de domicílio do réu.

§ 4º Citado, incumbe ao réu alegar a abusividade da cláusula de eleição de foro na contestação, sob pena de preclusão.

Sendo assim, verifica-se que para a cláusula de eleição de foro alcançar os efeitos pretendidos deve observar o que a lei estipula. Consoante os ensinamentos de Theodoro Jr. (2018, p. 280):

O foro de eleição é um ajuste expressamente autorizado pelo art. 63 do NCPC, para alterar a competência em razão do valor e do território, em relação às ações oriundas de direitos e obrigações, nos limites do negócio jurídico em que a cláusula for inserida.

Desta forma, pode-se afirmar que a eleição de foro é um típico negócio jurídico processual, tendo em vista que está claramente estabelecido no código ora estudado.

Além do foro, o art. 222 do CPC/2015, estabelece a possibilidade de redução dos prazos peremptórios. De acordo com Theodoro Jr. (2018) “Agora, não há mais proibição de redução dos prazos peremptórios, que será possível, por decisão judicial, mas sempre precedida de anuência das partes (NCPC, art. 222, § 1º)”.

Vejamos como dispõe o art. 222 do CPC/2015:

Art. 222. Na comarca, seção ou subseção judiciária onde for difícil o transporte, o juiz poderá prorrogar os prazos por até 2 (dois) meses.
§ 1º Ao juiz é vedado reduzir prazos peremptórios sem anuência das partes.
§ 2º Havendo calamidade pública, o limite previsto no caput para prorrogação de prazos poderá ser excedido.

Consoante Bueno (2016) “Ao juiz, contudo, é vedado reduzir os chamados prazos peremptórios, a não ser que haja anuência das partes (art. 222, §1º)”. Logo trata-se de um negócio jurídico processual plurilateral, pois não pode ser realizado unilateralmente pelo juiz, pois envolve as partes e o juiz.

Assim, pode-se afirmar que a redução dos prazos peremptórios são negócios jurídicos processuais típicos, uma vez que encontram-se previstos no artigo supracitado. É o que ensina Bueno (2016, p. 234 e 235):

[...] Sobre a possibilidade de as partes aperfeiçoarem consoante as necessidades de cada caso concreto, as diversas (e amplas) possibilidades típicas de negócios processuais, reconhecidas pelo próprio CPC de 2015 [...] É o próprio §1º do art. 222, a propósito, a aceitar que os chamados prazos peremptórios podem ser reduzidos desde que concordem as partes.

Podem ainda ser classificados como negócios jurídicos processuais formais, uma vez que seguem a regra estabelecida no art. 190 do CPC de 2015 (estudado em item seguinte), sendo que deve ser expressa, homologada pelo juiz e escrita. Desta forma, não é possível a realização de redução do prazo tácito.

Verifica-se que no CPC de 1973 a redução destes prazos era vedada, porém observa-se que o legislador do CPC/2015 busca a celeridade nos processos, logo permitindo expressamente a redução dos prazos peremptórios desde que haja

anuência das partes.

Por sua vez, o art. 313, inc. II, do CPC/2015 estabelece a suspensão do processo por convenção das partes. Logo é tido como um negócio jurídico processual típico, tendo em vista que encontra-se legalmente previsto no artigo mencionado, que assim leciona:

Art. 313. Suspende-se o processo:
(...)
II - pela convenção das partes;

Sendo assim, se as partes concordarem e optarem pela suspensão do processo, e quando as partes fizerem o requerimento, o juiz não poderá indeferir. Conforme Didier Jr. (2017) “É lícita a suspensão convencional do processo (art. 313, II, CPC)”. Neste sentido são as lições de Donizetti (2018 p. 367):

As partes podem convencionar a suspensão do processo pelo prazo máximo de seis meses, retomando automaticamente seu curso tão logo vença o prazo convencionado. A suspensão, nessa hipótese, não fica condicionada à aquiescência do juiz, conquanto dependa de despacho. O despacho determinando a suspensão é ato vinculado.

Trata-se de um negócio jurídico processual formal, posto que deve ser escrito e possui um limite de prazo previamente estabelecido, uma vez que as partes ficam limitadas ao prazo previsto no § 4º do referido artigo, assim disposto: “O prazo de suspensão do processo nunca poderá exceder 1 (um) ano nas hipóteses do inciso V e 6 (seis) meses naquela prevista no inciso II”.

Além disso, este negócio jurídico processual pode ser bilateral ou plurilateral. Será bilateral quando, desde que seja observado o referido prazo legal, o negócio não precise de homologação judicial. Porém, quando o juiz declara o processo suspenso, esta declaração é a função do juiz, logo irá se tratar de um negócio jurídico processual plurilateral. Marinoni, Arenhart e Mitidiero (2017, p. 413) fazem um resumo sobre este negócio jurídico processual:

Suspende-se o processo por convenção das partes. Não é necessário que as partes declinem em juízo qualquer razão para suspensão do processo por convenção. São possíveis sucessivas suspensões do processo por convenção das partes, desde que observado o prazo máximo total de 6 (seis) meses (art. 313, § 4, CPC). O prazo de 6 (seis) meses é o prazo máximo em que se prestigia, nessa hipótese, o valor

da autonomia individual em detrimento da rápida solução do litígio. Esgotado o prazo, o juiz determinará o prosseguimento do processo.

Vale lembrar que tal negócio jurídico já encontrava respaldo no CPC de 1973 em seu art. 265, inc. II. Sendo assim, foi recepcionado pelo CPC/2015 permitindo a suspensão do processo por convenção das partes desde que observados todos os limites ora explanados.

Ademais, o art. 329 do CPC/2015 prevê a possibilidade do autor do processo aditar ou alterar o pedido e a causa de pedir sem necessidade de anuência do réu, até a citação, senão vejamos:

Art. 329. O autor poderá:

I – até a citação, aditar ou alterar o pedido ou a causa de pedir, independentemente de consentimento do réu;

II – até o saneamento do processo, aditar ou alterar o pedido e a causa de pedir, com consentimento do réu, assegurado o contraditório mediante a possibilidade de manifestação deste no prazo mínimo de 15 (quinze) dias, facultado o requerimento de prova suplementar.

Sendo assim, após a citação, o autor só poderá aditar o alterar o pedido e a causa de pedir com o consentimento do réu, situação em que este poderá se manifestar no prazo legal de 15 (quinze) dias.

Segundo Theodoro Jr. (2018) “Admite o novo Código, todavia, que, em convenção, as partes possam, de comum acordo, alterar o pedido ou a causa de pedir, mesmo depois da citação (art. 329, II)”.

Desta forma, antes da citação, a regra é que o autor possa aditar o alterar o pedido e causa de pedir de forma unilateral. Assim ensina Donizetti (2018, p. 410):

Completada a relação processual com a citação do réu, estabilizam-se os elementos da causa (partes, pedido e causa de pedir), operando-se a litispendência, a individualização da demanda, pelo que nenhuma alteração poderá ser levada a efeito sem o consentimento do réu. Assim, até a citação, pode o autor alterar ou aditar o pedido ou a causa de pedir sem o consentimento do réu. Se, no entanto, o ato citatório tiver sido realizado, o aditamento ou a alteração do pedido e da causa de pedir dependerão do consentimento da parte contrária. Nesta última situação a manifestação do autor deve se dar até o saneamento do processo.

Deste modo, pode-se afirmar que antes do réu ser citado, este não tem conhecimento do processo, sendo este o motivo pelo qual não necessita de seu

consentimento. Contudo, após o réu ter ciência do processo, este só poderá sofrer modificações com seu consentimento.

Consoante Theodoro Jr (2018) “Saneado o processo, o negócio jurídico fica sujeito ao controle e aprovação do juiz (art. 190, parágrafo único), o qual poderá reconhecer ou negar eficácia ao acordo das partes”.

Observa-se ainda que trata-se de um negócio jurídico formal, tendo em vista que se dá através de petição inicial dirigida ao juízo competente, nos termos do art. 319 do CPC/2015.

Além disso, no art. 373, § 3º, encontra-se a oportunidade de distribuição diversa do ônus da prova por convenção das partes:

Art. 373. O ônus da prova incumbe:

I – ao autor, quanto ao fato constitutivo de seu direito;

II – ao réu, quanto à existência de fato impeditivo, modificativo ou extintivo do direito do autor.

§ 1º Nos casos previstos em lei ou diante de peculiaridades da causa relacionadas à impossibilidade ou à excessiva dificuldade de cumprir o encargo nos termos do caput ou à maior facilidade de obtenção da prova do fato contrário, poderá o juiz atribuir o ônus da prova de modo diverso, desde que o faça por decisão fundamentada, caso em que deverá dar à parte a oportunidade de se desincumbir do ônus que lhe foi atribuído.

(...)

§ 3º A distribuição diversa do ônus da prova também pode ocorrer por convenção das partes (...).

§ 4º A convenção de que trata o § 3º pode ser celebrada antes ou durante o processo.

Assim, verifica-se que o autor ao iniciar a demanda deve, em suas alegações, informar qual o fato constitutivo de seu direito, enquanto que o réu, por sua vez, deve apresentar o fato que impede, modifica ou extingue o direito pleiteado pelo autor.

Porém, no § 1º se prevê a possibilidade da inversão do ônus da prova atribuída pelo juiz nos casos estipulados pela lei. No § 3º do mencionado artigo é que se identifica a distribuição de forma convencional, ou seja, a convenção das partes que caracteriza o negócio jurídico processual.

Quanto ao § 4º, observa-se que esta convenção pode ser realizada antes ou durante o processo. Segundo Donizette (2018) “A inserção do § 4º permite que o acordo que distribui o ônus da prova seja formalizado antes ou no curso do processo”.

Sendo assim, trata-se de um negócio jurídico processual típico, tendo em vista que está previsto no dispositivo legal mencionado. Além disso, este é formal, visto que deve seguir a regra que é estipulada para os negócios jurídicos processuais.

Consoante Theodoro Jr. (2018, p. 932):

Quanto à forma, não há exigência alguma no dispositivo pertinente no Código, de sorte que as partes são livres para ajustar a distribuição negocial do ônus da prova, o que, obviamente, terá de ser feito em instrumento escrito, para ser apresentado em juízo.

Donizetti (2018) ainda ensina que “O juiz deve velar para que esse acordo não seja formalizado com o objetivo de prejudicar uma das partes. Cabe-lhe, pois, indeferir a convenção quando presentes as situações descritas no § 3º”.

Deste modo, trata-se ainda de um negócio jurídico processual plurilateral, pois verifica-se há necessidade de homologação judicial, embora as partes sejam livres para convencionar, esta passará por análise judicial.

A seu termo, o art. 471 do CPC/2015 encontra-se uma novidade: a possibilidade para as partes fazerem a escolha do perito mediante consentimento de ambos, assim disposto:

Art. 471. As partes podem, de comum acordo, escolher o perito, indicando-o mediante requerimento, desde que:

I – sejam plenamente capazes;

II – a causa possa ser resolvida por auto composição.

Trata-se, portanto, de negócio jurídico processual típico por ser estabelecido em dispositivo legal. Dele se extrai que as partes possuem o direito de escolher o perito, e o indique por meio de requerimento. Porém, devem ser plenamente capazes e a causa deve passível de resolução através da auto composição. Nas palavras de Bueno (2016, p.413):

Trata-se de mais um caso em que o CPC de 2015 inova ao admitir, na prática dos atos processuais, ampla participação (e mais que isto, inegável protagonismo) das partes como verdadeiros condutores dos rumos do processo, aplicando, assim, a diretriz ampla do art.190.

Sendo assim, a escolha do perito por convenção das partes observa os requisitos do art. 190 do CPC/2015. Logo trata-se de negócio jurídico processual típico, conforme Theodoro Jr (2018) “O NCPC, no entanto, apresenta uma novidade

na matéria, ao prever que as partes, de comum acordo, podem escolher o perito, antecipando-se, portanto, à nomeação do juiz (art. 471, caput)”.

Além disso, trata-se de um negócio jurídico processual formal e plurilateral, posto que há consentimento das partes e devem fazê-lo por escrito. Daí sua formalidade, e plurilateral, pois conforme o artigo ora abordado, a escolha do perito deve ser feita mediante requerimento, ou seja, o juiz deverá homologar a escolha.

Por sua vez, o art. 916 do CPC/2015 estipula o parcelamento do débito do executado, prevendo que este terá a faculdade de parcelar o seu débito em até 6 (seis) parcelas mensais, desde que comprove o depósito de 30% (trinta por cento) do valor da execução, veja-se:

Art. 916. No prazo para embargos, reconhecendo o crédito do exequente e comprovando o depósito de trinta por cento do valor em execução, acrescido de custas e de honorários de advogado, o executado poderá requerer que lhe seja permitido pagar o restante em até 6 (seis) parcelas mensais, acrescidas de correção monetária e de juros de um por cento ao mês.

§ 1º O exequente será intimado para manifestar-se sobre o preenchimento dos pressupostos do caput, e o juiz decidirá o requerimento em 5 (cinco) dias.
(...).

Conforme o entendimento de Bocalon (2016) “O parcelamento do débito do executado trata-se de um negócio jurídico processual típico, formal e bilateral”.

Típico, tendo em vista que está previsto no dispositivo mencionado; formal, pois a forma como deve ser realizado encontra-se estabelecida no art. 916, qual seja, a comprovação escrita do depósito de 30% (trinta por cento) do valor da execução e bilateral, uma vez que, necessita da anuência do credor.

Segundo Bocalon (2016) “Com efeito, continuamos entendendo que o parcelamento do débito pode, sim, ser caracterizado como um negócio jurídico processual, mas é necessariamente bilateral. Ou seja, depende do consentimento do credor”.

De acordo com os ensinamentos de Bueno (2016, p. 648):

Trata-se de verdadeira moratória concedida em favor do executado, eis que, uma vez preenchidos os requisitos do caput daquele dispositivo, não há como o magistrado deixar de concedê-la em seu favor. É o que deve ser extraído do contraditório imposto pelo §1º do art.916.

Diante disto, fica claro que o parcelamento do débito do executado (desde que realizados todos os pressupostos para torna-lo deferível) é uma convenção tipificada em lei.

Além destes dispositivos mencionados, a convenção de arbitragem mencionada no art. 337, inc. X do CPC/2015, que é um negócio extraprocessual, é uma possibilidade das partes optarem por resolver seus conflitos através da arbitragem regida pela lei nº 9.307/1996.

Consoante Donizetti (2018) a convenção de arbitragem é “O negócio jurídico pelo qual se convencionam a adoção da arbitragem como forma de solução dos conflitos oriundos de uma determinada relação de direito material”.

Neste sentido, referindo a semelhança entre a arbitragem e o negócio jurídico processual, explica Wambier e Basílio (2015)

Essa relevante mudança de perspectiva, certamente, foi inspirada no processo arbitral, que tem por principal característica a liberdade das partes de pactuarem, inclusive através de prévia cláusula de arbitragem, a respeito do procedimento ao qual estarão sujeitas em litígio a ser submetido à arbitragem.

Desta forma, trata-se de um negócio jurídico processual, uma vez que trata de matéria processual, além de ser típico por estar previsto no dispositivo supracitado. Porém, é regido pela lei nº 9.307/1996 que estipula os requisitos específicos da arbitragem, assim como estabelece os pressupostos que define o negócio jurídico processual referente a convenção de arbitragem.

Nos termos do art. 9º da Lei 9.307/1996:

O compromisso arbitral é a convenção através da qual as partes submetem um litígio a arbitragem de uma ou mais pessoas, podendo ser judicial ou extrajudicial.

Sendo assim, observa-se que a convenção de arbitragem deve ser acordada expressamente por ambas as partes. Logo trata-se de um negócio bilateral, de acordo com o entendimento de Bocalon (2016) “É bilateral, por que exige a manifestação expressa de ambas as partes na opção pelo juízo arbitral”.

Para Donizetti (2018, p.431) a convenção de arbitragem é formal, pois:

Tal cláusula deve ser estipulada por escrito, no corpo do próprio contrato principal ou fora dele, sendo que nos contratos de adesão a

cláusula só terá validade se a iniciativa de instituir a arbitragem couber ao aderente ou se este concordar expressamente com a sua instituição, “desde que por escrito em documento anexo ou em negrito, com a assinatura ou visto especialmente para essa cláusula” (art. 4º, § 2º).

Analisa-se portanto que, a cláusula arbitral é um compromisso extremamente formal, pois ao optar pelo juízo arbitral as partes se submetem a decisão do juízo arbitral e tal decisão tem a mesma força que a decisão judicial, logo vincula as partes, conforme art. 31 da lei de arbitragem.

4.2 DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS ATÍPICOS

O CPC/15 não somente expandiu as alternativas de negócios jurídicos processuais típicos, assim como introduziu a permissão para os acordos atípicos, com a consolidação de seu efeito fundamental da ordem jurídica, qual seja, a viabilidade de adaptação da forma do procedimento, com a finalidade de se atingir uma jurisdição mais célere e eficiente.

Nos itens a seguir serão explanadas as noções gerais do negócio jurídico processual atípico, abordando a clausula geral de negociação (art. 190), bem como a calendarização processual (art.191).

4.2.1 Noções gerais

Quanto aos negócios jurídicos processuais atípicos, pode-se afirmar que sua previsão no CPC/2015, pôs fim a discussão doutrinária que existia acerca de sua atipicidade, ou seja, quanto à possibilidade que a inovação no instituto ora estudado trás para as partes. Em conformidade com Neves (2018, p. 389):

[...] a existência de negócios jurídicos processuais não é novidade do Novo Código de Processo Civil, já que no diploma processual revogado existiam várias previsões pontuais de negócios jurídicos típicos. A novidade, portanto, não é a criação de fenômeno jurídico já reconhecido e presente em nosso sistema processual, mas sim sua generalização.

Sendo assim, é possibilitado às partes exercerem autonomia e liberdade no momento da celebração de seus contratos. Tal autonomia é exercida pelas partes

sem que estas deixem de observar e atender aos princípios que regem o direito processual civil. Nesta linha de pensamento, Macêdo e Peixoto (2015, p.3) explicam:

Com efeito, quando a celebração do negócio jurídico estiver nos limites do propósito do Estado, que é resolver conflitos e afirmar o ordenamento jurídico, e for desejado e pactuado de forma livre pelos sujeitos parciais, a sua realização, ao contrário de confrontar o devido processo legal, é medida que o afirma e, mais do que isso, leva a um regime de colaboração entre os sujeitos processuais que reforça verdadeira corresponsabilidade no processo.

Isto é, a realização do negócio jurídico processual atípico deve resolver os conflitos de acordo com as estipulações legais, não devendo contrariar nenhum princípio que rege o direito processual.

Desta forma, são utilizados, conforme Maronini, Arenhart e Mitidiero (2016, p. 150) “como instrumento importante para a adequação do procedimento à efetividade da prestação jurisdicional, sem descuidar das garantias inerentes ao devido processo legal”.

Conforme mencionado, os negócios jurídicos processuais atípicos propiciam diversas formas de convenções para as partes que forem plenamente capazes, além de titulares de direitos submetidos à autocomposição, como previsto no dispositivo legal acerca da atipicidade dos negócios jurídicos processuais (art.190 do CPC/2015).

Em relação ao objeto do negócio jurídico processual atípico, a legislação preleciona sobre as formas em que são possíveis convencionar acerca do procedimento, bem como das posições processuais, sendo estas, ônus, poderes, faculdades e deveres processuais das partes.

Theodoro Jr. (2018) ensina que “É evidente que a possibilidade de as partes convencionarem sobre ônus, deveres e faculdades deve limitar-se aos seus poderes processuais, sobre os quais têm disponibilidade, jamais podendo atingir aqueles conferidos ao juiz”.

Sendo assim, as partes devem se restringir a convencionar nos limites dos poderes estabelecidos, não sendo permitido que se ultrapasse das possibilidades disponíveis, sendo vedado que se interfira nos poderes privativos do juiz.

4.2.2 Dos artigos 190 e 191 do CPC de 2015

Os negócios jurídicos atípicos são aqueles que não estão especificamente previstos na lei. Daí se dá a liberdade das partes em convencionar. Este negócio jurídico processual atípico é estipulado no art. 190 do CPC/2015, que consagra definitivamente a validade do negócio jurídico processual atípico e a autonomia das partes em realizá-lo e consolida uma regra geral para a realização dos negócios atípicos, assim dispondo:

Art. 190. Versando o processo sobre direitos que admitam auto composição, 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.

Na forma do citado artigo, é garantido às partes estipularem acerca do procedimento, desde que sejam plenamente capazes, além do processo versar sobre direitos que se submetem a autocomposição. Contudo, as mudanças estipuladas passará por análise realizada pelo juiz para verificar possíveis nulidades, abusos contratuais ou vulnerabilidade de alguma das partes.

Sendo assim, fica claro que para realizar o negócio jurídico processual lícitamente as partes devem observar o requisitos citados no dispositivo legal. Donizetti (2018, p. 230) faz uma completa explicação acerca destes requisitos:

A alteração procedimental só pode ser realizada quando a causa versar sobre direitos que admitam autocomposição e as partes forem plenamente capazes. A modificação deve ser realizada mediante consenso e pode incluir o ajuste quanto aos prazos processuais. Nada impede que a flexibilização quanto ao procedimento seja ajustada na fase pré-processual, ou seja, antes mesmo da existência da demanda. Em todo caso – convenção firmada antes ou após o processo –, ainda que a lei não exija a homologação do juiz, é possível que este controle a sua validade (art. 190, parágrafo único).

Nestes termos, pode-se afirmar que a principal característica do negócio jurídico processual está no fato de que a autorização para alterar o procedimento do negócio só é possível quando a causa tiver associada a direitos que permitam

autocomposição, o que remete a semelhança com o processo arbitral (analisado em item anterior).

Neste idêntico sentindo, Theodoro Jr. (2018, p. 518) afirma que:

A alteração convencional de alguns procedimentos, que a lei autoriza para ajustá-los às especificidades da causa, exige o preenchimento dos seguintes requisitos: (i) a causa deve versar sobre direitos que admitam autocomposição; (ii) as partes devem ser plenamente capazes; e (iii) a convenção deve limitar-se aos ônus, poderes, faculdades e deveres processuais das partes (art. 190, caput). O ajuste pode ocorrer antes ou durante a marcha processual.

Do citado dispositivo, se extrai que quanto ao momento de realização, os negócios jurídicos processuais atípicos podem ser antes ou durante o processo. Logo os realizados antes do processo, serão fora dele, pois a demanda ainda não terá sido instituída. Assim ensina e exemplifica Didier Jr (2017, p.433) acerca do negócio jurídico processual antes do processo:

O parágrafo único do art. 190, aliás, expressamente menciona a possibilidade de negócio processual inserido em contrato de adesão. Um bom exemplo de negócio processual inserido em outro negócio (de adesão ou não) é o pacto de mediação obrigatória: as partes decidem que, antes de ir ao judiciário, devem submeter-se a uma câmara de mediação.

Sendo assim, o negócios jurídicos processuais realizados durante o processo, serão no seu interior, uma vez que a demanda já tem sido instaurada. Este pode ser efetuado através de uma petição nos autos inserido por uma das partes pleiteantes, ou até mesmo no momento da audiência. Segundo Bueno (2016, p. 232):

O caput do art. 190 admite que os acordos sejam feitos antes do processo (em cláusula de contrato, por exemplo, como sempre ocorreu com o chamado foro de eleição) ou durante sua tramitação (razão pela qual é importante entender que o incentivo à autocomposição feito desde os §§ 2º e 3º do art.3º deve se voltar também ao próprio processo, e não só ao direito material controvertido).

Quanto à matéria das convenções, as partes podem dispor sobre ônus, poderes, faculdades e deveres processuais. Theodoro Jr (2018) ensina que o ônus processual é aquele “que não obriga as partes a praticarem determinados atos no curso do processo, mas lhe acarretam prejuízos jurídicos quando descumpridos”.

Neste sentido, as partes não estão obrigadas a realizar os atos que são determinados para o decorrer do processo. No entanto, no caso de se absterem a realizar o ato, sofrerão danos. Ou seja, o que for estipulado na convenção vincula as partes, tendo estas que cumprirem o que foi acordado, e no caso de não cumprimento do acordo, provoca-se prejuízos.

No que diz respeito aos poderes, Didier Jr. (2017, p. 429) aduz que são “qualquer situação jurídica ativa, o que inclui direitos subjetivos, direitos potestativos e poderes propriamente ditos”.

Quanto às causas de anulabilidade dos negócios, Neves (2018, p.394) afirma:

Nos termos do mencionado dispositivo legal, o juiz poderá recusar a aplicação do negócio jurídico processual realizado pelas partes, ou seja, anulá-lo, nos casos de nulidade ou de inserção abusiva em contrato de adesão ou em que alguma parte se encontre em manifesta situação de vulnerabilidade

No que diz respeito a calendarização processual, no CPC de 1973 já havia a admissão de eleição de foro. Porém, com a chegada do novo CPC/2015 é admitido que as partes possam juntamente com o juiz realizar a fixação do calendário dos atos processuais, vinculando-os aos prazos estipulados, sendo assim previsto:

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.

Este pacto facilita o andamento do processo, gerando possíveis reduções dos custos processuais por torná-lo mais ágil e célere. Além disto, como preleciona o citado artigo, devido os prazos já se encontrarem estipulados, será dispensado que se intime as partes, uma vez que os prazos já se encontrarão designados no calendário processual. Para Marinoni, Arenhart e Mitidiero (2017, p. 321):

Como técnica processual voltada para gestão eficiente do tempo no processo (arts. 4º e 8º, CPC), o novo Código prevê a possibilidade de calendarização do procedimento. [...] A vantagem em termos de condução do processo e de economia de tempo apresentada pela

realização do calendário processual está na dispensa de intimação das partes para a prática dos atos processuais agendados previamente (art.191, § 2º, CPC). Podem ser calendarizados todos os atos do procedimento, inclusive a data para a prolação da sentença.

Observa-se portanto que a calendarização processual nada mais é que um negócio jurídico processual plurilateral, posto que necessita da negociação das partes e da homologação judicial.

Quanto o momento de celebração da calendarização processual, este pode ser realizado em qualquer momento do processo Donizetti (2018, p.233) ensina que: “O calendário pode ser estabelecido em qualquer momento processual, enquanto for útil. Pode figurar na própria petição inicial, logo depois do ajuizamento da demanda e até em grau de recurso”.

Quanto a sua modificação, Theodoro Jr. (2018) afirma que “Uma vez fixado, vinculará a todos os sujeitos processuais. Somente se admitirá a modificação dos prazos nele previstos em casos excepcionais, devidamente justificados (NCPC, art. 191, § 1º)”.

Como já citado, a autonomia que as liberdades exercem ao realizar os negócios jurídicos processuais, não irão afastar os poderes que somente o poder judiciário pode exercer. Ou seja, embora a vontade das partes em negociar seja o ato principal para acontecer a negociação, todas as convenções serão analisadas pelo juiz e quando não obedecerem todos os requisitos estipulados, serão considerados nulos.

Por conseguinte, verifica-se que a finalidade primordial dos negócios jurídicos processuais é, por intermédio da possibilidade de flexibilizar o procedimento, conferir agilidade e eficiência ao processo.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Buscando atingir o entendimento do autorregramento das partes no negócio jurídico processual, o estudo passou por uma série de considerações em relação a autonomia da vontade, com a finalidade de demonstrar claramente como acontece o negócio jurídico estando sujeito a orientação procedimental das partes.

A realização de negócios jurídicos processuais submetidos à autonomia da vontade das partes é de grande originalidade para muitos profissionais do direito. Muito embora, haja diversos tipos de negócios jurídicos processuais típicos, ou seja, previstos, possuindo seus modos de realização delineados na lei.

Porém, ao trata-se do negócio jurídico processual, este apresenta uma inovadora e promissora modalidade benéfica para os sujeitos litigantes, percebe-se que o negócio jurídico processual propõe amplas possibilidades de simplificação do trâmite do processo, tornando-o mais confortável para as partes, advogados e juízes, podendo ser realizado em um tempo razoável visando um efetivo resultado.

Portanto, o próprio código preleciona que as convenções serão verificadas pelo juiz (de ofício ou a requerimento), para que se possa impedir a ocorrência de nulidades, protegendo as partes de atos como abusos, coação, violação aos direitos fundamentais e demais excessos.

Deve-se ressaltar que o procedimento não deixará de observar os princípios norteadores do processo civil, assim como estará sendo sempre analisado pelo juiz competente, para que se evitem ocorrências que exponham alguma das partes a situações de vulnerabilidade, abusos contratuais, entre outros.

O negócio jurídico processual inserido no atual Código de Processo Civil tem como principal destino a simplificação do procedimento nos processos civis, buscando moldar as relações, flexibilizando a natureza das normas do processo civil e adequando-se as vontades das partes.

Por conseguinte, este método possibilita que as partes possam convencionar de modo que o procedimento seja mais benéfico, célere e simples, no entanto, observando os princípios orientadores do processo, portanto, que as amplas possibilidades de ajustes são de extrema vantagem, proporcionando um processo com agilidade, utilidade e melhor rendimento.

REFERÊNCIAS

AZEVEDO, Antônio Junqueira de. **Negócio jurídico**: Existência, validade e eficácia. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

BOCALON, João Paulo. **Os negócios jurídicos processuais no novo código de processo civil brasileiro**. 2016. 241 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Direito, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2016. Disponível em: <https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/7026/1/Joao%20Paulo%20Bocalon.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2019.

BRASIL. **Código de processo civil**. Lei nº 13.105 de 16 de março de 2015. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm. Acesso em: 11 abr. 2018.

BRASIL. **Código de processo civil**. Lei nº 5.869 de 11 de janeiro de 1973. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5869.htm. Acesso em: 03 nov. de 2018.

CABRAL, Antônio do Passo. **Convenções processuais**. Salvador: Juspodivm, 2016.

CÂMARA, Alexandre Freitas. **O novo processo civil brasileiro**. São Paulo: Atlas 2015.

DIDIER JR, Fredie. **Curso de direito processual civil**: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento. 19.ed. Salvador: Juspodivm, 2017. v.1.

DIDIER JR, Fredie. **Curso de direito processual civil**: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento. 17. ed. Salvador: Juspodivm, 2015. v.1.

DIDIER JR, Fredie. **Curso de direito processual civil**: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento. 19.ed. Salvador: Juspodivm, 2017. v.1.

DIMOULIS, Dimitri. **Manual de introdução ao estudo do direito**. 4. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de direito brasileiro**: teoria geral do direito civil. São Paulo: Saraiva, 2011. v.1.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro: Teoria Geral do Direito Civil**. São Paulo: Saraiva, 2009.

DONIZETT, Elpídio. **Novo Código de Processo Civil Comentado**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2018.

GAGLIANO, Pablo Stolze. FILHO, Rodolfo Pamplona. **Novo curso de direito civil: parte geral**. São Paulo: Saraiva, 2014. v.1.

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Manual de direito civil**. São Paulo: Saraiva, 2017.

GAJARDONI, Fernando da Fonseca. **Flexibilização Procedimental: um novo enfoque para o estudo do procedimento em matéria processual, de acordo com as recentes reformas do CPC**. São Paulo: Atlas, 2008.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito civil brasileiro: parte geral**. 15. ed. São Paulo: Saraiva, 2017. 1 v.

GONÇALVES, Marcus Vinicius Rios. **Novo curso de direito processual civil: teoria geral e processo de conhecimento**. 13. ed. São Paulo: Saraiva, 2016. v.1.

LÔBO, Paulo. **Direito Civil: Parte Geral**. São Paulo: Saraiva, 2009.

MACÊDO, Lucas Buril de; PEIXOTO, Ravi de Medeiros. Negócio processual acerca da distribuição do ônus da prova. **Revista de Processo: Revista dos tribunais online**, v. 241.mar. 2015.

MARINONI, Luiz Guilherme; ARENHART, Sérgio Cruz; MITIDIERO, Daniel. **Novo Código de processo Civil comentado**. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.

MARINONI, Luiz Guilherme; ARENHART, Sérgio Cruz; MITIDIERO, Daniel. **Novo Curso de Processo Civil: tutela dos direitos mediante procedimento comum**. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. v. 2.

MARINONI, Luiz Guilherme; ARENHART, Sérgio Cruz; MITIDIERO, Daniel. **Novo Código de processo Civil comentado**. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.

MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: Plano da existência**, 19. ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

MELLO, Marcos Bernardes de. Teoria do fato jurídico: **Plano da Existência**. 17. ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do Fato Jurídico**: Plano da existência. 15. ed. São Paulo. Saraiva, 2008.

MIRANDA, Francisco Cavalcante Pontes de. **Tratado de Direito Privado**, tomo I. Campinas: Bookseller, 1999.

MÜLLER, Júlio Guilherme. **A produção desjudicializada da prova oral por meio de negócio processual**: análise jurídica e econômica. Tese (Doutorado em Direito). Programa de Pós-Graduação em Direito, Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. São Paulo, 2016. Disponível em: <https://tede2.pucsp.br/bitstream/handle/19591/2/Julio%20Guilherme%20M%C3%BCller.pdf>. Acesso em: 20 abr. 2019.

NEVES, Daniel Amorim Assumpção. **Manual de direito processual civil**. 10. ed.: Juspodivm, 2018.

NOGUEIRA, Pedro Henrique Pedrosa. **Negócios Jurídicos Processuais**: Análise dos provimentos judiciais como atos negociais. 2011. 243 f. Tese (Doutorado) - Curso de Direito, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011. Disponível em: <https://repositorio.ufba.br/ri/bitstream/ri/10743/1/Pedro%20Henrique.pdf>. Acesso em: 10 abr. 2019.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. **Instituições de Direito Civil**. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcante. **Sistema de Ciência Positiva do Direito, tomo II**. Atualizado por Vilson Rodrigues Alves. 1 ed. Campinas: Bookseller, 2000.

REALE, Miguel. **Lições preliminares de direito**. 27. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.
SCARPINELLA BUENO, Cassio. **Manual de direito processual civil**: inteiramente estruturado à luz do novo CPC. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2016.

TARTUCE, Flávio. **Manual de direito civil**. 8. ed. São Paulo: Método, 2018.
TEODORO JUNIOR, Humberto. Curso de Direito Processual Civil. 59. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2018. v.1.

TEODORO JUNIOR, Humberto. **Curso de Direito Processual Civil**. 59. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2018. v.1.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito civil:** parte geral. 17. ed. São Paulo: Atlas, 2017. 1 v.

WAMBIER, Luiz Rodrigues; BASILIO, Ana Tereza. **O negócio processual:** inovação do novo CPC. 2015. Disponível em:
<https://www.migalhas.com.br/dePeso/16,MI228542,31047-O+negocio+processual+Inovacao+do+Novo+CPC>. Acesso em: 19 abr. 2019.