

**ESCOLA DA MAGISTRATURA DO ESTADO DO PARANÁ  
XXXVI CURSO DE PREPARAÇÃO À MAGISTRATURA  
NÚCLEO CURITIBA**

**MARIANA XAVIER WISNIEWSKI**

**NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE  
2015**

**CURITIBA  
2018**

**MARIANA XAVIER WISNIEWSKI**

**NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE  
2015**

Monografia apresentada como requisito parcial para conclusão do Curso de Preparação à Magistratura em nível de Especialização. Escola da Magistratura do Paraná.

Orientador: Prof. Dr. Sandro Gilbert Martins

**CURITIBA  
2018**

## TERMO DE APROVAÇÃO

MARIANA XAVIER WISNIEWSKI

NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE  
2015

Monografia aprovada como requisito parcial para conclusão do Curso de Preparação à Magistratura em nível de Especialização, Escola da Magistratura do Paraná, Núcleo de Curitiba, pela seguinte banca examinadora.

Orientador: \_\_\_\_\_

Avaliador: \_\_\_\_\_

Curitiba, de de 2018.

A ti, meu amado Hélio.

## **AGRADECIMENTOS**

Agradeço à minha querida família e aos meus amigos, por todo o apoio e incentivo.

Agradeço, também, aos meus professores, pela dedicação de sempre, aos meus colegas de turma da EMAP e aos colegas de trabalho do Tribunal de Justiça, pelas dúvidas, certezas, anseios e reflexões sobre o direito que diariamente compartilhamos.

Por fim, não poderia deixar de agradecer ao nosso ilustre chefe, Desembargador Gilberto Ferreira, grande incentivador ao estudo e ao aperfeiçoamento, que, com seu exemplo de magistrado e ser humano, renova nossas esperanças na Justiça e nos inspira a melhorar a cada dia.

## SUMÁRIO

<b>1 INTRODUÇÃO</b> .....	<b>8</b>
<b>2 ATO, FATO E NEGÓCIO JURÍDICO</b> .....	<b>10</b>
2.1 CONCEITOS .....	10
2.2 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DO NEGÓCIO JURÍDICO .....	14
2.2.1 Existência e validade.....	14
2.2.1.1 Vícios de consentimento .....	17
2.2.2 Eficácia.....	20
<b>3 NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL</b> .....	<b>22</b>
3.1 TRANSPOSIÇÃO DO DIREITO MATERIAL PARA O DIREITO PROCESSUAL	22
3.2 BREVE RELATO HISTÓRICO .....	24
3.3 DEFINIÇÃO .....	27
<b>4 NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE 2015</b> .....	<b>30</b>
4.1 FLEXIBILIZAÇÃO PROCEDIMENTAL .....	30
4.2 CLÁUSULA GERAL DE NEGOCIAÇÃO: NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS ATÍPICOS .....	32
4.2.1 Eficácia.....	34
4.2.2 Requisitos de validade e controle judicial .....	35
4.2.3 Limitações .....	39
<b>5 CONCLUSÃO</b> .....	<b>41</b>
<b>6 REFERÊNCIAS</b> .....	<b>43</b>

## RESUMO

O presente trabalho monográfico pretende analisar os negócios jurídicos processuais sob a nova perspectiva trazida pelo Código de Processo Civil de 2015, principalmente quanto à cláusula geral de negociação prevista em seu artigo 190, o qual possibilita a realização de negócios processuais atípicos. Inicialmente, para melhor compreender as questões tratadas neste trabalho, serão analisados os conceitos de ato, fato e negócio jurídico no plano material, para então transpô-los ao âmbito do direito processual, com as devidas ressalvas que esse movimento exige. Após, será brevemente abordado o contexto do surgimento da discussão sobre a possibilidade de as partes convencionarem sobre matéria processual, na busca de conferir maior efetividade ao processo por meio da flexibilização e adequação procedimental. Ainda, serão examinadas as possibilidades e limites para a sua concretização, considerando, dentre outros aspectos, os pressupostos de existência, os princípios aplicáveis, notadamente o da autonomia privada e o da cooperação, os limites constitucionais e a atuação jurisdicional nesse contexto, sobretudo quanto ao controle de validade e eficácia dos negócios jurídicos processuais.

Palavras-chave: Código de Processo Civil de 2015, negócios jurídicos processuais; flexibilização; modelo processual cooperativo; autonomia da vontade; efetividade; validade; limitações.

## 1 INTRODUÇÃO

Embora a possibilidade de convenção pelas partes sobre regras processuais não seja novidade no direito brasileiro, o assunto ganhou relevante destaque com o advento do Código de Processo Civil de 2015.

O tema, há muito debatido pela doutrina e já tratado pelo ilustre doutrinador José Carlos Barbosa Moreira na década de 80, estava presente no Código de Processo Civil de 1973, na parte em que dispunha sobre a possibilidade de as partes convencionarem sobre certas matérias processuais, como o foro de eleição, convenção de arbitragem e a suspensão do processo, por exemplo. Eram os chamados negócios processuais típicos.

Uma visão flexibilizada do processo surge a partir da noção de que o ordenamento jurídico não é capaz de prever e regular a infinidade de situações que são submetidas ao crivo do Judiciário todos os dias e que este, por sua vez, nem sempre chega a uma solução célere, efetiva e adequada para todas as partes envolvidas, mediante a utilização do mesmo procedimento.

Nesse contexto, uma das maiores novidades do Código de Processo Civil de 2015 está na cláusula geral de negociação prevista em seu artigo 190, o qual permite a realização de negócios jurídicos processuais atípicos, antes ou durante o processo.

Trata-se de tentativa de conferir maior efetividade ao processo, permitindo que as partes adequem o procedimento de acordo com as peculiaridades do caso concreto, priorizando os seus próprios interesses.

Para iniciar o estudo, serão abordados os conceitos de ato, fato e negócio jurídico extraídos da Teoria Geral do Direito, em seus aspectos materiais, para então transpor esses conceitos para o âmbito do processo, respeitando todas as nuances e particularidades que esse método impõe.

O que se pretende, portanto, é fazer um panorama geral sobre o assunto dos negócios jurídicos processuais, em razão das novas possibilidades acrescentadas ao nosso ordenamento jurídico pelo novo Código de Processo Civil, para o que se faz necessário um prévio estudo sobre o tema, cujos conceitos básicos são extraídos do direito civil.

Essas novas possibilidades, para que sejam efetivas, demandam especial atenção aos princípios da autonomia da vontade, cooperação, lealdade e boa-fé processual, os quais foram privilegiados pelo novo Código, além de princípios constitucionais relativos ao processo, como o do contraditório e ampla defesa.

Por fim, serão analisados os requisitos de validade das convenções processuais atípicas, como a capacidade das partes e licitude do objeto, além dos limites impostos à sua realização, bem como a atuação do magistrado em tais hipóteses, principalmente quanto ao controle de validade e eficácia dos referidos negócios.

## 2 ATO, FATO E NEGÓCIO JURÍDICO

### 2.1 CONCEITOS

A divisão conceitual de ato, fato e negócio jurídico é construção didática para categorizar eventos que ocorrem e impactam o mundo jurídico, de acordo com seu grau de dependência da ação humana.

Entender as sutilezas de cada um desses institutos é o ponto de partida para qualquer discussão a respeito de negócios jurídicos processuais, que se configuram como tipo específico de negócio jurídico na esfera processual, ressalvadas as particularidades das esferas do direito material e processual.

A doutrina destaca a importância desses temas, como preceitua Flávio Tartuce (2017, p. 299), ao dizer que “um dos pontos primordiais para entender as relações jurídicas é conhecer profundamente os conceitos basilares de Direito Privado, quais sejam, as concepções de fato, ato e negócio jurídico”.

A classificação desses institutos, no entanto, não é unanimidade na doutrina. Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho (2017, p. 127/128) afirmam que essa circunstância “não decorre somente da visão metodológica dos doutrinadores civilistas no trato da matéria, mas sim, em verdade, da grande atecnia que o Código Civil de 1916 emprestou ao tema”, o que foi bem solucionado com o advento do Código Civil de 2002, ao substituir a expressão genérica “ato jurídico” pela específica, “negócio jurídico”, o que será melhor explicado oportunamente.

Partindo do posicionamento adotado na doutrina de Gagliano e Pamplona Filho (2017), o fato jurídico pode ser conceituado como todo acontecimento, seja ele natural ou humano, que cause efeitos constitutivos, modificativos ou extintivos de direitos e obrigações.

Corroborar esse entendimento o ensinamento de Marcos Bernardes de Mello (2004, p. 05-06):

O mundo é uma sucessão permanente de fatos. Sempre que fatos, sejam eventos, sejam condutas, interferem de modo relevante nas relações inter-humanas, gerando a possibilidade de entrecosques de interesses, a comunidade jurídica, através de normas jurídicas, os erige à categoria de

fatos jurídicos, regulando-os e atribuindo-lhes consequências jurídicas que dizem respeito a essas relações.

Seguindo essa vertente, os fatos jurídicos em sentido estrito podem ser ordinários, que são os fatos comuns da natureza, ou extraordinários, que são os inesperados ou inevitáveis (caso fortuito ou força maior).

Em um degrau intermediário de envolvimento humano, há, também, aquele fato que decorre da simples atuação desprovida de vontade, mas que, ainda assim, gera efeitos jurídicos, o denominado ato-fato jurídico. Nesses casos, há um fato jurídico qualificado por uma atuação humana, sendo irrelevante o aspecto volitivo para sua configuração.

Essa atuação humana se revela, portanto, o elemento determinante para a eficácia de tal classificação, considerando o ser humano como destinatário e agente da norma jurídica (TARTUCE, 2017). Ocorre que as ações humanas podem ser lícitas ou ilícitas, o que divide opiniões quanto à suas classificações.

A ação humana ilícita é aquela caracterizada por produzir efeitos não desejados pelo ordenamento jurídico, o que, para parte da doutrina, a qualifica como ato jurídico em sentido amplo, ainda que seja contrária à ordem jurídica<sup>1</sup>.

Não obstante, tendo em vista o tratamento legal dispensado à matéria por meio dos artigos 186 e 187 do Código Civil, Gagliano e Pamplona Filho (2016, p. 130) preferem, “sobretudo, por imperativo metodológico, reconhecer posição própria para as ações desvaliosas (ilícitas), sem confundi-la com a definição de ato jurídico lícito”.

Nesse sentido, também é o posicionamento de Tartuce (2017, p. 302): “Este autor está filiado ao entendimento pelo qual o ato ilícito não é ato jurídico, pois este deve ser necessariamente lícito”.

Já a ação humana lícita, assim entendida como ato jurídico em sentido amplo, pode ser subdividida em ato jurídico em sentido estrito (não negocial), cujos efeitos jurídicos encontram-se previamente estipulados em lei, independentemente da vontade de quem o determinou, e negócio jurídico, que são “os fatos voluntários

---

<sup>1</sup> O autor Paulo Nader (2016, p. 215), por exemplo, parece enquadrar o ato ilícito na categoria de ato jurídico, quando afirma o seguinte: “Ato jurídico *lato sensu* é acontecimento praticado volitivamente. Distingue-se em *lícito* e *ilícito*, segundo esteja acorde ou não com o *Jus Positum*. Causar dano à propriedade alheia é **ato jurídico ilícito**, pois cria uma relação jurídica entre o autor da conduta e a vítima. Esta assume a situação jurídica de sujeito ativo da relação jurídica, pois detém o direito subjetivo de indenização, enquanto o autor figura como sujeito passivo, pois é o titular do dever jurídico de ressarcir os prejuízos impostos à vítima.” (grifo nosso)

em que o resultado prático coincide com a intenção manifestada” (MARTINS, 2012 p. 12).

Nesse sentido, exemplifica Nader (2016, p. 215):

O ato jurídico lícito se subdivide em *ato jurídico stricto sensu* e *negócio jurídico*. Em sentido estrito ato jurídico é exteriorização da vontade mediante atos que levam à formação, modificação ou extinção de relação jurídica. A construção de um prédio é acontecimento gerador do direito de propriedade e que forma uma relação jurídica, onde o proprietário se situa como sujeito ativo e a coletividade ocupa o polo passivo, detentora que é do dever jurídico de respeitar aquele direito real. A ocupação de uma *res nullius* também constitui um ato jurídico *stricto sensu*. A demolição de um prédio igualmente configura a espécie, mas extinguindo a relação jurídica. O Código Civil estabelece efeitos jurídicos para as diferentes espécies de fato jurídico. Há disposições pertinentes ao nascimento, morte (fato jurídico *stricto sensu*), além da previsão de acontecimentos decorrentes de caso fortuito e motivo de força maior (tromba de água, por exemplo, que impeça a locomoção); ocupação, caça, pesca, edificação (ato jurídico *stricto sensu*); contratos em geral (negócios jurídicos).

Ainda segundo Nader (2016), o conceito de negócio jurídico é fruto da doutrina alemã, que ganhou destaque na segunda metade do século XIX, ou seja, com pouco tempo para absorção de seus conceitos pelos juristas brasileiros que inspiraram a codificação de Beviláqua.

Por tais razões, o Código Civil de 1916 não contemplava a figura do negócio jurídico, embora tenha dele tratado indiretamente ao dispor sobre os atos jurídicos em geral, o que foi atualizado pelo Código Civil de 2002. É como esclarece Venosa (2013, p. 343):

O Código Civil de 1916 não regulamentou o negócio jurídico como tal, preferindo tratá-lo como ato jurídico. No entanto, esse estatuto civil trata de diferentes modalidades de atos unilaterais e de contratos que nada mais são do que negócios jurídicos. Embora a categoria também seja usada no direito público, é no direito privado que encontramos o maior número de modalidades de negócios jurídicos. O atual Código adota a denominação negócio jurídico (arts. 104, ss).

Para Antônio Junqueira de Azevedo (2000), os negócios jurídicos são definidos pela doutrina, ora sob o viés de sua gênese, como um ato de vontade que visa produzir efeitos, ora de sua função, como um preceito ou uma norma jurídica concreta estabelecida pelo autorregramento da vontade.

Como definição mais comum, cita a voluntarista (gênese):

As definições do negócio jurídico, como ato de vontade, são as mais antigas na ordem histórica e talvez se possa dizer que, até hoje, mesmo na doutrina estrangeira, são elas ainda as mais comuns. Fala-se, então, para conceituar o negócio jurídico, em manifestação de vontade destinada a produzir efeitos jurídicos, ou em ato de vontade dirigido a fins práticos tutelados pelo ordenamento jurídico, ou, ainda, em declaração de vontade (adotada, porém, esta última expressão em sentido pouco preciso, através do qual não se a distingue de manifestação de vontade). As definições voluntaristas são indubitavelmente dominantes na doutrina brasileira [...]. (AZEVEDO, 2000, p. 04)

Pode-se dizer, portanto, que os negócios jurídicos são atos humanos voluntários e convencionais, também considerados fontes normativas.

Noutras palavras, enquanto os efeitos dos atos jurídicos em sentido estrito são definidos pelo ordenamento, os relativos aos negócios jurídicos são os estabelecidos pelas partes envolvidas, dentro dos limites legais admitidos.

Vale ressaltar, todavia, que nem todo negócio jurídico produz efeitos imediatos, apenas por declaração de vontade. A compra e venda de bem móvel, por exemplo, se realiza pela tradição, que é um ato material (NADER, 2016). Significa dizer que, muitas vezes, o impacto deve ser sentido no mundo físico e não apenas na abstração volitiva.

A doutrina classifica os negócios jurídicos de diversas formas, sendo, por ora e exemplificativamente, relevante expor apenas algumas delas, para o que seguirá a linha da já citada doutrina de Nader (2016).

No tocante ao número de participantes, os negócios jurídicos podem ser unilaterais, bilaterais e plurilaterais. O testamento, por exemplo, é considerado pela doutrina um típico negócio jurídico unilateral.

Os negócios jurídicos bilaterais são os mais comuns, pois é onde se encontram os contratos em geral. São os pactos firmados por sujeitos que desejam realizar um mesmo negócio, ainda que para tanto possuam motivações diversas. E plurilaterais são aqueles formados com a participação de três ou mais pessoas, que declaram suas vontades e harmonizam seus interesses.

Por fim, quanto ao aspecto patrimonial, os negócios jurídicos podem ser gratuitos, onde são oferecidas vantagens sem imposição de contraprestação, como por exemplo, na doação pura, ou onerosos, os quais envolvem ônus e vantagens patrimoniais para todas as partes envolvidas, a exemplo do que ocorre nos contratos de locação ou compra e venda.

## 2.2 ELEMENTOS CONSTITUTIVOS DO NEGÓCIO JURÍDICO

Para se chegar ao entendimento dos negócios jurídicos processuais, antes se faz necessário o estudo dos elementos constitutivos do negócio jurídico, o que será feito a partir da teoria criada pelo reconhecido jurista Pontes de Miranda, denominada “Escada Ponteana”, segundo a qual o negócio jurídico possui três planos: existência, validade e eficácia.

Como menciona Tartuce (2017), o art. 2.035 do Código Civil, já partindo do negócio jurídico existente, bem ilustra essa teoria:

Art. 2.035. A validade dos negócios e demais atos jurídicos, constituídos antes da entrada em vigor deste Código, obedece ao disposto nas leis anteriores, referidas no art. 2.045, mas os seus efeitos, produzidos após a vigência deste Código, aos preceitos dele se subordinam, salvo se houver sido prevista pelas partes determinada forma de execução.

Sob esse enfoque, passa-se à análise dos referidos planos teóricos.

### 2.2.1 Existência e validade

No plano da existência estão os elementos mínimos necessários para a formação de um negócio jurídico, quais sejam: agente, manifestação de vontade, objeto e forma. Note-se que não há, nesse plano, qualquer qualificação especial para tais elementos.

Já no plano da validade, os elementos recebem adjetivos ou qualificações. O Código Civil, em seu art. 104, elenca os requisitos de validade dos negócios jurídicos como sendo: agente capaz, objeto lícito, possível, determinado ou determinável, forma prescrita ou não defesa em lei.

Alguns doutrinadores também elencam como requisito de validade do negócio a manifestação de vontade livre e de boa-fé. Como afirma Tartuce (2017, p. 311), “não consta do dispositivo menção expressa quanto à *vontade livre*, mas é

certo que tal elemento está inserido seja dentro da capacidade do agente, seja na licitude do objeto do negócio”.

Nesse contexto, Azevedo (2000, p. 40) pondera ser perfeitamente compreensível que o ordenamento jurídico:

[...] uma vez que autoriza a parte, ou as partes, a emitir declaração de vontade, à qual serão atribuídos efeitos jurídicos de acordo com o que foi manifestado como querido, procure cercar a formação desse especialíssimo fato jurídico de certas garantias, tanto no interesse das próprias partes, quanto no de terceiros e no de toda a ordem jurídica.

Pertinente, portanto, fazer uma análise pormenorizada dos requisitos de validade do negócio jurídico. Para tanto, e considerando que os requisitos decorrem de lei, o que não permite maiores digressões, serão adotados conceitos e exemplos das já citadas doutrinas, tão utilizadas como base para esse estudo.

Inicialmente, quanto à capacidade, consideram-se incapazes para celebrar negócio jurídico aquelas pessoas indicadas nos artigos 3º e 4º do Código Civil, observando a atual redação dos dispositivos trazida pela Lei nº 13.146/2015. Atualmente, apenas os menores de 16 (dezesesseis) anos são considerados absolutamente incapazes de exercer pessoalmente os atos da vida civil.

Nos termos dos artigos 166, I e 171, I do Código Civil, os atos realizados por pessoa absolutamente incapaz são nulos, enquanto os realizados por pessoa relativamente incapaz são anuláveis, sujeitos à convalidação.

Vale lembrar que os absolutamente incapazes devem ser representados por seus pais ou tutores, enquanto os relativamente incapazes pelas pessoas que a lei determinar, podendo, estes últimos, celebrar certos atos previstos em lei.

Além da capacidade genérica, algumas situações requerem capacidade específica, a exemplo do que dispõe o art. 42, §3º do Estatuto da Criança e do Adolescente, segundo o qual, para a adoção, exige-se que o adotante seja ao menos 16 (dezesesseis) anos mais velho que o adotando.

Verifica-se, desse modo, que para celebração de alguns negócios jurídicos não basta a capacidade genérica do agente, mas se exige também a capacidade específica, chamada de legitimação.

Ressalte-se, por fim, que a capacidade do sujeito deve ser avaliada no momento da declaração da vontade, não sendo relevante a sua condição antes ou depois do ato negocial.

Quanto ao objeto do negócio jurídico, esse precisa ser lícito, possível, determinado ou determinável. A sua licitude se verifica pela “norma de liberdade”, ou seja, tudo aquilo que não for legalmente proibido é juridicamente permitido.

Segundo Roberto Senise Lisboa, citado por Tartuce (2017), a noção de ilicitude do objeto contempla a moralidade do conteúdo do negócio jurídico, o que nem sempre é fácil de aferir, eis que a noção de imoral pode ser variável. Diante disso, entende-se que a questão da licitude deve ser analisada à luz do art. 187 do Código Civil.

A impossibilidade do objeto pode ser absoluta, física ou jurídica, hipóteses em que o negócio será nulo. Se a impossibilidade for relativa - a exemplo do contrato que prevê uma tradução literária, porém o tradutor desconhece a língua em que foi escrita a obra - a circunstância não provoca a nulidade do negócio, mas determina a mudança qualitativa ou quantitativa do objeto.

Ademais, nos termos do art. 106 do Código Civil, a impossibilidade inicial do objeto não gera a nulidade do negócio se for relativa, ou se cessar antes de realizada a condição a que ele estiver subordinado. Vê-se que esse dispositivo, como outros que serão citados oportunamente, atende ao princípio da conservação contratual.

Em relação à forma, de modo geral, os negócios jurídicos podem ser informais, podendo os agentes adotarem a que lhes for mais conveniente, desde que não contrarie normas jurídicas. Alguns atos, contudo, exigem forma especial ou solene e pressupõe a observância de um formato legal, sob pena de nulidade do negócio.

Encerrando a análise dos requisitos de validade do negócio jurídico, tem-se a necessidade de uma declaração de vontade livre e consciente, que pode ser expressa (escrita ou verbal) ou tácita (comportamento implícito que significa anuência).

Sobre o assunto, leciona Nader (2016, p. 227):

É necessário que a vontade se exteriorize mediante conduta significativa, que pode assumir diversas formas, *expressas* ou *tácitas*.<sup>21</sup> Na declaração expressa de vontade, o agente se utiliza de meios objetivos, perceptíveis e

de uso comum, como a palavra escrita ou falada. É possível, também, que o agente, por um simples gesto, declare a sua vontade, como se passa nos leilões. Nestes, é comum que um breve sinal signifique determinado *quantum* de acréscimo. A forma *tácita* de declaração de vontade se revela mediante atos praticados pelo declarante, o qual exterioriza a sua concordância na realização de um negócio jurídico.

O art. 112 do Código Civil evidencia a valorização do aspecto subjetivo das manifestações de vontade ao dispor que deverá se atentar mais a intenção nelas contida do que ao sentido literal da linguagem. Ou seja, é essencial que o agente, de modo expresso ou tácito, tenha livre e conscientemente, expressado um querer.

Ao tratar da vontade livre como elemento constitutivo do negócio jurídico, interessa fazer uma rápida abordagem sobre os vícios que recaem sobre a vontade, pois se esta estiver viciada, o negócio será anulável.

#### 2.2.1.1 Vícios de consentimento

Os defeitos de vontade podem ser divididos em vícios de consentimento, onde a vontade não é expressada de maneira absolutamente livre, e vícios sociais, em que a vontade não tem a intenção pura e de boa-fé que revela (GAGLIANO e PAMPLONA FILHO, 2017).

São considerados vícios de consentimento o erro, dolo, coação, estado de perigo e lesão, e vícios sociais a simulação e a fraude contra credores. Para as seguintes definições, serão utilizadas, principalmente, as lições de Gagliano e Pamplona Filho (2017) e Tartuce (2016).

O erro pode ser entendido como uma falsa percepção da realidade, e, como entende boa parte da doutrina, apenas será causa de anulabilidade do negócio jurídico se for ser essencial (substancial) e escusável (perdoável). Mas há controvérsias.

O erro substancial é aquele que incide sobre a essência do ato praticado. Ou seja, se não fosse em decorrência do erro, o negócio jamais teria se realizado. Para ser escusável, deveria se pensar no esperado do homem médio e minimamente negligente, se estivesse na mesma situação.

Todavia, como explica Tartuce (2017), na I Jornada de Direito Civil, promovido pelo Conselho da Justiça Federal e pelo Superior Tribunal de Justiça, foi aprovado o Enunciado nº 12, no sentido de ser irrelevante ser o erro escusável ou não, porquanto o art. 139 do Código Civil adota o princípio da confiança.

Como exemplo de autores que corroboram esse entendimento, citou Sílvio de Salvo Venosa, Gustavo Tepedino, Maria Celina Bodin de Moraes, entre outros. Por outro lado, autores como Maria Helena Diniz, Sílvio Rodrigues e Carlos Roberto Gonçalves, concluem que, para a anulação de um negócio jurídico, o erro deve, necessariamente, ser escusável ou justificável.

O dolo, por sua vez, é caracterizado pela utilização, por terceiro ou pelas partes envolvidas no negócio, de artifício ardiloso com o propósito de enganar a outro. Não se presume, mas depende de prova cujo ônus recai sobre quem o alega.

Pode ser principal ou accidental, sendo que apenas o principal possui o condão de causar a anulabilidade do ato, eis que o dolo accidental, diferente do principal, não impediria a realização do negócio jurídico por outro modo, gerando apenas a obrigação de indenizar.

Ainda, o dolo poderá ser positivo, quando decorrer de uma atuação do agente, ou omissivo, caso em que o agente maliciosamente se omite sobre determinado fato relevante à celebração do negócio.

O Código Civil dispõe, ainda, de uma hipótese de dolo eventual da parte de quem se aproveita da situação, ao dispor, em seu art. 148, que o negócio poderá ser anulado “se a parte a quem aproveite dele tivesse ou devesse ter conhecimento; em caso contrário, ainda que subsista o negócio jurídico, o terceiro responderá por todas as perdas e danos da parte a quem ludibriou”.

Observa-se, por fim, que “Se ambas as partes do negócio procederam com dolo, pelo princípio que veda a alegação da própria torpeza em juízo (*nemo propriam turpitudinem allegans*), a lei proíbe que se possa anular o negócio ou pleitear indenização” (GAGLIANO E PAMPLONA FILHO, 2017, p. 142).

Passando à análise da coação, tem-se que esta representa uma violência física ou moral que influencia o sujeito a realizar negócio jurídico que não lhe interessa, sendo causa da anulabilidade do ato. A coação física, dada a sua gravidade, torna o negócio jurídico inexistente em razão da completa ausência de vontade. Na hipótese da coação moral há um consentimento viciado, levando a anulabilidade do negócio jurídico.

Em ambos os casos, a coação deve ser suficiente a causar fundado temor de dano iminente e considerável ao sujeito que a sofreu, sua família ou bens, nos termos do art. 151 do Código Civil, dependendo, para a sua caracterização, da análise do caso concreto, observados certos critérios, como sexo, idade, saúde e temperamento do paciente (art. 152, CC).

A lesão está prevista no art. 157 do Código Civil, e pode ser caracterizada como “o prejuízo resultante da desproporção existente entre as prestações de um determinado negócio jurídico, em face do abuso da inexperiência, necessidade econômica ou leviandade de um dos declarantes” (GAGLIANO e PAMPLONA FILHO, 2017, p. 142).

Por meio desse instituto, afirmam Gagliano e Pamplona Filho (2016), que o ordenamento jurídico limitou a autonomia da vontade do indivíduo ao rechaçar a possibilidade de negócio jurídico com prestações evidentemente desproporcionais, o conhecido “negócio da China”, acaso verificada a premente necessidade ou inexperiência da parte prejudicada. Se a desvantagem decorrer de mera desídia de quem contratou, continua sendo válido o negócio.

Quanto ao estado de perigo, o defeito do negócio jurídico está previsto pelo art. 156 do Código Civil e se consubstancia na aceitação de obrigação excessivamente onerosa diante de uma situação de necessidade de salvar a própria vida ou de pessoa da família, frente a um dano conhecido pela outra parte.

Nesses casos, o negócio jurídico pode ser revisado, buscando-se a sua manutenção em atenção ao princípio da conservação contratual.

Embora a simulação seja tratada pelo Código Civil de forma inovadora, como caso de nulidade do negócio jurídico, e não de anulabilidade, para os autores utilizados neste estudo, a simulação continua sendo um vício social. Isso porque, as partes deliberadamente se reúnem para criar uma situação jurídica irreal, lesiva ao interesse de terceiros.

Entende-se, portanto, por negócio jurídico simulado aquele que possui aparência normal, mas não visa atingir os efeitos que juridicamente deveria produzir. A simulação pode ser absoluta, onde o negócio não gera nenhum efeito jurídico, ou relativa, onde se busca a produção de efeitos vedados por lei.

Ainda sobre vício social similar à simulação, Tartuce (2017) pontua que a reserva mental (declaração de vontade com resguardo íntimo de vontade diversa),

quando ilícita e conhecida do destinatário, ou seja, anuída por ambos os contratantes, se converte em negócio jurídico simulado, sujeito a nulidade.

Encerrando a explanação dos vícios de consentimento e vícios sociais, entende a doutrina que a fraude contra credores consiste no ato de diminuição propositada do patrimônio, de forma gratuita ou onerosa, buscando o não pagamento de dívidas, ou seja, é a alienação ou oneração de bens por devedor insolvente, com o propósito de prejudicar seus credores preexistentes.

Tal instituto é previsto pelo art. 158 do Código Civil e o negócio fraudulento poderá ser anulado por meio de ação revocatória, proposta pelos credores.

### 2.2.2 Eficácia

Analisados os planos da existência e validade, passa-se ao plano da eficácia. Vale dizer que no “*último degrau da escada*”, estão os efeitos gerados pelo negócio em relação às partes e em relação a terceiros, ou seja, as suas consequências jurídicas e práticas” (TARTUCE, 2017, p. 311).

Sabe-se que o negócio jurídico existente e válido deve produzir efeitos imediatamente, no entanto, a sua eficácia pode ser limitada/condicionada por elementos acidentais, como a imposição de condição (evento futuro e incerto), termo (evento futuro e certo) ou modo/encargo (ônus a ser cumprido).

Antes, contudo, vale destacar a ponderação de Venosa (2012), no sentido de que mesmo os negócios juridicamente nulos podem produzir efeitos materiais. É essa uma consequência da independência dos planos, ou “degraus”, da Escada Ponteaniana.

Conforme se extrai do art. 121 do Código Civil, a condição é um elemento acidental que condiciona a produção de efeitos jurídicos de um determinado negócio a um evento futuro e incerto.

A condição pode ser suspensiva, caso que o acontecimento futuro e incerto irá subordinar o início da produção de efeitos do negócio, ou resolutiva, em que o acontecimento irá determinar o desaparecimento dos efeitos jurídicos. No caso da condição resolutiva, enquanto esta não se realizar o negócio jurídico estará produzindo seus efeitos normalmente.

Ainda, as condições devem ser coerentes, compreensíveis e lícitas, além de serem física e juridicamente possíveis quando suspensivas, sob pena de invalidarem o próprio negócio jurídico que lhes é subordinado (art. 123, CC).

No que tange ao termo, tem-se que é determinação acessória, consubstanciada em evento futuro e certo que subordina o início ou término da eficácia do negócio jurídico.

Importante mencionar que o termo inicial suspende apenas o exercício, e não a aquisição do direito. O termo pode ser legal, fixado por lei, ou convencional, decorrente da vontade das partes. Pode, ainda, ser determinado, onde se estabelece uma data certa para o acontecimento ou indeterminado em que, embora se saiba que o evento ocorrerá, não se sabe quando.

O encargo ou modo, por sua vez, é um elemento acessório acidental que carrega um ônus a ser cumprido em prol de maior liberalidade. Via de regra, o encargo não suspende a aquisição nem o exercício do direito, salvo quando expressamente imposto no negócio jurídico.

Finalizado esse breve apanhado doutrinário sobre as definições e requisitos do negócio jurídico, têm-se as bases necessárias para a compreensão dos negócios jurídicos processuais, considerando tratar-se de uma “projeção da teoria geral dos atos e negócios jurídicos, para o âmbito do processo civil brasileiro [...]” (TARTUCE, 2017, p. 329).

### 3 NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL

#### 3.1 TRANSPOSIÇÃO DO DIREITO MATERIAL PARA O DIREITO PROCESSUAL

Embora seja de grande importância, para o início do estudo do tema, o estabelecimento conceitual dos negócios jurídicos no âmbito do direito material, vale ressaltar que “não é admissível mera transposição ou equiparação daqueles conceitos (ato, fato e negócio jurídico) para a sede processual, uma vez que o processo tem características próprias” (MARTINS, 2012, p. 15-16) que devem ser observadas.

É bastante difundida a noção de processo como técnica de solução de conflitos por meio de uma prestação jurisdicional, realizado pelo procedimento, assim considerado o conjunto de atos sucessivos e coordenados que buscam atingir o fim do processo.

Todavia, o procedimento não deve ser entendido como um mero apanhado de atos, pois “também está comprometido ‘com os fins da jurisdição e com os direitos dos cidadãos’, isto é, igualmente possui um caráter teleológico, ‘em face do resultado a ser obtido com o conjunto dos atos processuais’.” (MARTINS, 2012, p. 02).

O processo, portanto, é o instrumento necessário para o alcance do direito material, sendo notória a relação entre essas matérias.

O direito processual, por sua vez, é o conjunto de normas para efetivação dessa técnica e se difere do direito material (substancial), uma vez que não se destina a “ditar normas para a adequada atribuição de bens da vida aos indivíduos nem de disciplinar o convívio em sociedade, mas de organizar a realização do processo em si mesmo” (DINAMARCO, 2013, p. 42).

Tendo essa diferenciação em mente, pode-se afirmar que, embora a sistemática existente para o estudo dos atos jurídicos em geral possa, em grande medida, ser transposta para o direito processual, deve-se atentar para as peculiaridades do ato jurídico processual, “continente de características próprias que podem apartar seu tratamento da teoria geral” (CABRAL, 2016, p. 44).

Sobre o assunto, Nogueira (2017, p. 123) faz a seguinte ressalva:

[...] dizer que a noção de negócio jurídico se insere no âmbito da Teoria Geral do Direito não implica afirmar tratar-se de conceito estanque e imutável [...]. Assim, ao lado do negócio jurídico, como conceito lógico-jurídico, há o negócio jurídico civil, o negócio jurídico administrativo, o negócio jurídico processual etc., como noções dogmático-jurídicas, cada qual com os seus pressupostos jungidos às contingências históricas e variações de tempo e espaço, conforme estabelecido em cada ordem jurídica em particular.

Importa considerar, portanto, que no processo, particularmente, os atos são praticados por sujeitos públicos e privados que ocupam posições e exercem funções distintas de modo que:

[...] ainda que o plano material possa influenciar o direito processual civil como um todo, o que se verifica é, de forma mais ou menos intensa, uma comunicação entre o direito e o processo, o que afasta a aplicação do regime puro e pleno dos atos privados na esfera do processo (MARTINS, 2012, p. 16).

Partindo efetivamente para a análise dos conceitos de ato, fato e negócio jurídico no âmbito do processo, tem-se que os fatos jurídicos processuais em sentido amplo podem ser divididos em fatos jurídicos processuais em sentido estrito (suporte fático dependente de ato humano) e atos jurídicos processuais em sentido amplo, estes últimos subdivididos em atos jurídicos processuais em sentido estrito e negócios jurídicos processuais.

Para Cabral (2016), o fato jurídico processual em sentido estrito é todo evento que possui caráter jurídico pela incidência de uma norma processual e que produz ou pode produzir efeitos no processo.

Mas a existência do fato jurídico processual não é unanimidade na doutrina. Para Martins (2012), no processo somente se realizam atos processuais.

Isso porque os acontecimentos que parte da doutrina denomina como fatos processuais (independentes de vontade) podem ser agrupados como atos processuais, “pois sua relevância projeta-se para o processo através de atos inseridos no procedimento, ou seja, tais fatos ou negócios jurídicos serão sempre objeto de atos processuais; serão, portanto, ‘processualizados’.” (MARTINS, 2012, p. 14).

Já os atos jurídicos processuais em sentido amplo, segundo o posicionamento de Cabral (2016) frente a divergências doutrinárias nesse ponto, podem ser configurados a partir dos seus efeitos.

O ato jurídico processual, nesse contexto, é aquele firmado dentro de um processo ou que seja apto a produzir efeitos jurídicos processuais, sem necessariamente conter uma disposição sobre norma de direito público e/ou ter sido praticado pelo Estado-juiz.

Segundo essa concepção, pode ser considerado ato processual aquele realizado fora e independentemente de um procedimento, desde que possua suporte fático em uma norma processual e seja apto a produzir efeitos na relação jurídica processual.

Parte da doutrina também diferencia ato do processo, como aquele que, mesmo realizado no curso do processo, não integra o procedimento, de ato processual, que é aquele inserido no procedimento e, por essa razão, produz efeitos no processo independentemente de quem o realiza.

Nos atos processuais em sentido estrito a vontade do agente está apenas na escolha em praticar ou não determinado ato, sem que haja controle da sua eficácia no processo, o que o difere do negócio jurídico processual, em que a vontade também é relevante para a produção de efeitos no processo.

Feitas essas breves considerações, passa-se à análise dos negócios jurídicos processuais propriamente ditos.

### 3.2 BREVE RELATO HISTÓRICO

Conforme situa Cabral (2016), as reflexões teóricas mais elaboradas acerca dos chamados acordos, contratos ou convenções<sup>2</sup> processuais se iniciaram no

---

<sup>2</sup> Para Barbosa Moreira (1984), a melhor técnica indicaria a utilização de “convenções processuais”, pois são atos que se traduzem em ajustes convergentes de vontades. Todavia, embora exista discussão na doutrina sobre a melhor nomenclatura a ser utilizada, tal controvérsia não se justifica para o escopo do presente estudo, de modo que “convenções”, “acordos” e “negócios” serão utilizados como sinônimos, apenas com ressalva em relação aos “contratos” processuais, pois presumem igualdade de posições e disposição de cláusulas, o que nem sempre se pode esperar das situações processuais.

século XIX na Alemanha, tendo sido mais profundamente abordados pelo autor Josef Kohler.

Naquele contexto, o processo sofria a forte influência privatista das codificações napoleônicas. Segundo Kohler, seria admitida a ampla convencionalidade processual, de modo que toda vez que o ordenamento oferecesse às partes duas ou mais formas distintas de interferir no processo, poderiam escolher uma por contrato, reduzindo as alternativas.

Mas esse posicionamento não teve grandes reflexos na jurisprudência alemã, talvez pela resistência já existente na época.

A partir dos estudos de Oskar von Bülow se fundou a escola publicista, que privilegiava o caráter público do processo decorrente da presença estatal na relação processual, “libertando o processo dos domínios do direito material” (CABRAL, 2016, p. 99).

Para Bülow, os acordos processuais seriam inadmissíveis, uma vez que não se podia pactuar sobre poderes de outrem (Estado-juiz), de modo que convenções sobre temas não definidos expressamente em lei seriam consideradas inválidas e ineficazes.

Sobre a superação do privatismo e o crescimento do publicismo processual, afirma Raatz (2017a, p. 82/83):

Bülow costuma ser lembrado pela doutrina processual por ter superado a visão privatística que considerava o processo como um contrato ou um quase-contrato e, principalmente, por ser o grande responsável pela atribuição de um caráter científico ao direito processual, a partir de uma rigorosa separação entre a relação jurídica processual e a relação jurídica substancial.

Ainda no início do Século XX alguns clássicos doutrinadores italianos aderiram a essa posição, como Chiovenda, que entendia serem admitidos apenas acordos processuais expressamente previstos em lei, e Liebman, frontalmente contrário aos negócios processuais.

Conforme ensina Cabral (2016), o publicismo influenciou diversos institutos processuais com premissas segundo as quais os escopos públicos do processo se sobrepujam aos interesses privados, as normas processuais seriam todas imperativas e cogentes e o Estado-juiz seria o centro da relação jurídica processual, com amplos poderes de ofício.

Havia a preocupação de que as partes, em momento em que ainda não era possível prever com segurança as consequências de seus atos, dispusessem de direitos ou faculdades que lhes eram conferidos por lei, não só por seus próprios interesses, mas por interesse público, já que ao Estado cabia proporcionar uma tutela justa (BARBOSA MOREIRA, 1984).

Segundo relata Nogueira (2017), situação semelhante ocorria no Brasil entre os Séculos XVI e XIX, onde as Ordenações do Reino normalmente eram marcadas pela rigidez das regras cogentes, sem deixar margens para livre estipulação das partes.

Como afirma o citado autor, “apesar do florescer da revolução francesa, já no século XVIII, durante a vigência das Ordenações Filipinas, o voluntarismo próprio da renovação iluminista até então não penetrara nas disposições processuais das Ordenações.” (NOGUEIRA, 2017, p. 140)

Na França, no início do Século XX, algumas teses começavam a surgir sobre as convenções processuais. Mas foi só ao final no Século XX, como afirma Cabral (2016), que o tema prosperou na prática jurisprudencial francesa, onde os acordos sobre matéria processual passaram a ser praticados. Especula-se que os primeiros acórdãos sobre o tema tenham surgido em meados de 1985, na *Cour d'appel de Versailles*.

Atualmente a doutrina brasileira ainda divide opiniões sobre as convenções processuais. Apesar de o Código de Processo Civil de 1973 já prever a possibilidade de alguns negócios processuais típicos, não existia grande debate sobre o tema à época.

Por essa razão, Cabral (2016) define como um marco na doutrina o artigo de Barbosa Moreira intitulado “Convenções das partes sobre matéria processual”, escrito em 1982 e publicado em 1984.

Com efeito, nesse artigo Barbosa Moreira (1984, p. 03) já afirmava a possibilidade de as partes convencionarem sobre regras processuais, mesmo em hipóteses não previstas expressamente por lei (atípicos), e desde que observados certos limites, como se vê:

Restrições desse tipo não eliminam, como é obvio, a possibilidade, limitada embora, de convenções processuais fora das hipóteses previstas *expressis verbis* em lei. Nada impede, v.g., em nossa opinião, que o autor e réu se comprometam validamente a não indicar assistentes técnicos, deixando ao exclusivo encargo do perito a realização da diligência.

Segundo Cabral (2016), ganhou força na última década uma tendência, na literatura brasileira, de admissão dos negócios jurídicos processuais, principalmente após o advento do Código de Processo Civil de 2015, o que será objeto de abordagem específica adiante.

### 3.3 DEFINIÇÃO

Como já tratado anteriormente, o conceito de negócio jurídico pode ser extraído da doutrina civilista, como ato dotado de voluntariedade e praticado com o fim de produzir uma consequência jurídica.

No âmbito processual, essa vontade é direcionada para produção de efeitos no processo e/ou procedimento, ou seja, há um acordo de vontades para constituir, modificar e extinguir situações processuais, ou alterar o procedimento.

Por consequência, é possível afirmar que os negócios processuais se submetem aos planos de existência, validade e eficácia (BRAGA et al., 2017).

O negócio jurídico processual pode ser assim conceituado:

[...] o ato que produz ou pode produzir efeitos no processo escolhidos em função da vontade do sujeito que o pratica. São, em geral, declarações de vontade unilaterais ou plurilaterais admitidas pelo ordenamento jurídico como capazes de constituir, modificar e extinguir situações processuais, ou alterar o procedimento. (CABRAL, 2016, p. 48/49)

De forma semelhante, conceitua Daniela Santos Bonfim:

[...] o negócio jurídico processual é fato jurídico processual cujo suporte fático tem como elemento nuclear a exteriorização de vontade do sujeito, mediante exercício de autorregramento da vontade, dentro dos limites preestabelecidos pelo sistema, para escolher entre categorias jurídicas processuais e, no que for possível, escolher o conteúdo e estruturação das relações jurídicas processuais. A exteriorização de vontade do sujeito que implica no exercício de um poder de regular, em maior ou menor medida, o conteúdo de situações jurídicas processuais significa a existência de um negócio jurídico processual. (BRAGA et al., 2017, p. 126)

Considera-se, para fins de caracterização, os efeitos e consequências processuais do negócio celebrado entre as partes. Sob essa ótica, para parte da doutrina poderá se caracterizar o negócio jurídico processual, ainda que o acordo de vontades ocorra anteriormente à existência do processo. Como afirma Didier (BRAGA et al., p. 170), “o negócio é processual se repercutir em processo atual ou futuro”.

Já para os autores que seguem o entendimento de Pontes de Miranda, antes da formação da relação jurídica processual existe apenas negócio jurídico, que será “processualizado” somente após a sua entrada nesse âmbito, quando passará a exercer influência no procedimento (BRAGA et al., p. 97-98).

Além de outras definições, os negócios jurídicos podem ser classificados em unilaterais, bilaterais ou plurilaterais; típicos ou atípicos e extrajudiciais ou incidentais.

De modo semelhante às definições extraídas do direito civil, os negócios jurídicos processuais serão unilaterais quando praticados por apenas um sujeito, onerando apenas uma das partes. Nessa espécie, basta a manifestação de vontade, sem que precise ser dirigida e recebida por alguém para configurar a sua existência (ex. testamento).

E, serão bilaterais ou plurilaterais, quanto praticados por dois ou mais sujeitos com vontades que, embora divergentes, se coadunam para produzir efeitos que irão atingir, no mínimo, todos aqueles que o celebram.

Podem, ainda, ser típicos, quando expressamente previstos em lei, ou atípicos, quando criados pela liberalidade das partes, a fim de adequar o procedimento às especificidades do caso concreto.

Um dos exemplos mais significativos de negócio processual típico no novo Código é a previsão de calendário processual (art. 191), em que as partes poderão fixar prazos para a prática de atos processuais, cuja grande vantagem é a dispensa de intimação das partes (art. 191, §2º).

Essa medida, ligada ao princípio da eficiência, poderá diminuir o trabalho burocrático de serventias e cartórios, além de evitar a eventual nulidade de intimações com vícios formais, reduzindo expressivamente o tempo de tramitação da demanda, além de conferir previsibilidade quanto ao tempo de sua duração.

Explica Leonardo Carneiro da Cunha (BRAGA et al., p. 301):

As partes, juntamente com o juiz, podem calendarizar o procedimento, fixando datas para a realização dos atos processuais, que ficam todos agendados. Trata-se de um negócio processual plurilateral, típico, celebrado entre juiz, autor e réu, bem como, se houver, intervenientes.

Em conclusão, a calendarização é uma medida de gestão do processo, que visa um melhor rendimento e agilidade de tramitação.

Extrajudiciais, por sua vez, serão aqueles acordos celebrados anteriormente ao processo, também chamados de pré-processuais, enquanto os incidentais ocorrem durante o processo. No caso de ser anterior, a convenção poderá ser elaborada por meio de instrumento em separado.

Tais definições contribuem com a estruturação analítica dos negócios processuais em espécie, vez que permitem diferenciá-los conforme a necessidade do estudo realizado pelo operador do direito. Para este trabalho, que se digna a apresentar um panorama geral, demonstra a miríade de vertentes à disposição em nosso ordenamento.

## 4 NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE 2015

### 4.1 FLEXIBILIZAÇÃO PROCEDIMENTAL

É bastante conhecido o fato de que, diariamente, chegam ao judiciário inúmeras situações distintas e com as mais variadas particularidades, que vão desde os temas envolvidos até as necessidades especiais das partes litigantes, sendo, no mínimo, pretensioso acreditar que o mesmo procedimento sempre atenderá a todos de forma adequada e eficiente.

Como alternativa à rigidez procedimental, a doutrina processual contemporânea vem desenvolvendo um ideal de sistema que permita uma maior adaptação do processo ao direito material. É o que alguns autores, como Raatz (2017b, p. 179), chamam de elasticidade procedimental:

Esse ideal de adequação e elasticidade, que vem sendo desenvolvido no processo civil contemporâneo, é algo que há muito era reivindicado por Carnelutti, o qual já defendida um processo com uma *struttura elastica*, que permitisse *adequar a estrutura do processo à estrutura da "lide"*, tendo em vista uma espécie de "princípio" da *elasticità*.<sup>8</sup> Não se trata, portanto, de um conceito novo na história do direito processual.<sup>9</sup> Porém, é certo que a tendência do processo civil contemporâneo parece ser a de prestigiá-lo como jamais antes se viu.

Tendo isso em mente, passou-se a pensar na chamada tutela diferenciada, que visa adequar o procedimento a cada caso concreto buscando a efetividade jurisdicional, como detalha Neves (2016, p. 165-166):

Por tutela diferenciada volta-se o processualista às exigências do direito material apresentadas no caso concreto. Nota-se que, apesar de serem ciências autônomas, o direito processual e o direito material estão ligados de maneira indissociável, servindo o processo como instrumento estatal de efetiva proteção ao direito material. Como as várias crises de direito material têm diversas particularidades, é necessário percebê-las, adequando-se o procedimento no caso concreto para que a tutela jurisdicional seja efetivamente prestada com a qualidade que dela se espera. Tutela jurisdicional diferenciada, assim, representa a adoção de procedimentos e técnicas procedimentais diferenciadas à luz das exigências concretas para bem tutelar o direito material.

Desse modo, pode-se dizer que uma das grandes inovações do novo Código foi a possibilidade de adaptação do procedimento com vistas à concretização do direito material, o que significa maior flexibilidade procedimental.

Vale dizer que as partes não deixam de ter interesses contrapostos, mas possuem interesse comum em que o processo seja o mais adequado possível às suas necessidades.

Para tanto, o novo Código enfatizou os princípios da autonomia da vontade e cooperação. Para Raatz (2017a, p. 180), a autonomia privada decorre:

[...] do princípio da liberdade e da própria dignidade da pessoa, entendida como corolário da autodeterminação do indivíduo. Nessa perspectiva, gozar de liberdade é atuar livremente tanto na sua própria esfera de interesses, quanto na esfera pública, participando desta para construir os próprios limites dessa mesma autonomia. A concepção da autonomia como manifestação de um poder de criar normas tem respaldo, desse modo, na própria ideia de democracia, que, nos atuais contornos do Estado Democrático de Direito, não se limita à veste restrita da democracia representativa, dando especial relevo para a participação (direta e indireta) dos indivíduos na criação e desenvolvimento da ordem jurídica.

Além de conferir maior liberdade às partes, a observância à efetivação da tutela conforme o caso concreto também foi atribuída ao magistrado, evidenciando o espírito cooperativo trazido pelo Código, como se percebe da redação do art. 139, inciso IV do NCPC, *in verbis*:

Art. 139. O juiz dirigirá o processo conforme as disposições deste Código, incumbindo-lhe: [...]  
VI - dilatar os prazos processuais e alterar a ordem de produção dos meios de prova, adequando-os às necessidades do conflito de modo a conferir maior efetividade à tutela do direito;

O princípio da cooperação está expressamente previsto no art. 6º do NCPC, segundo o qual “Todos os sujeitos do processo devem cooperar entre si para que se obtenha, em tempo razoável, decisão de mérito justa e efetiva.”.

Nesse contexto, Juliane Dias Facó (BRAGA et al., p. 250) afirma que o novo Código “se alicerça em um modelo cooperativo de processo, em que não há protagonismos das partes ou do juiz, e sim equilíbrio entre os sujeitos, cujos

comportamentos devem ser pautados na boa-fé com vistas a um processo 'leal e cooperativo'".

O que se pretende, portanto, é um reequilíbrio na dicotomia existente entre os poderes do juiz e a vontade das partes envolvidas. É claro que a ampliação dos poderes das partes ainda deve obedecer a uma estruturação processual, à luz dos princípios da Constituição Federal, porém, deve-se deixar de lado aquele rígido modelo procedimental, quase indiferente ao direito material.

Nesse ponto, pertinentes as considerações de Cabral (2016, p. 137):

[...] as convenções processuais não significam um retorno impensado ao privatismo romano, ou uma guinada ao formato anglo-americano do processo adversarial, mas um tratamento mais balanceado da tensão entre publicismo e privatismo, com a redução (não eliminação!) dos poderes do juiz em razão da atuação legítima das partes.

Conclui-se, desse modo, que os negócios jurídicos processuais representam uma noção mais democrática do processo, ao valorizarem a autodeterminação dos sujeitos e se mostrarem como instrumentos de efetivação da autonomia privada. A partir dessa visão flexibilizada do processo, passa-se à análise do art. 190 do Código de Processo Civil de 2015.

#### 4.2 CLÁUSULA GERAL DE NEGOCIAÇÃO: NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS ATÍPICOS

Sobre a definição de cláusula geral, pontua Daniela Santos Bomfim (BRAGA et al., p. 126):

Cláusula geral é espécie de texto normativo caracterizado pela abertura quanto à hipótese fática e quanto à consequência jurídica. [...] Trata-se de técnica legislativa que permite uma maior abertura do sistema jurídico, compatível com a noção de ductilidade dos sistemas jurídicos contemporâneos para a apreensão dos dados plurais e multifacetados da sociedade.

Assim como já ocorria no Código de Processo Civil de 1973, o Código de Processo Civil de 2015 também trouxe hipóteses de negócios processuais típicos,

como: a escolha do mediador ou conciliador (art. 168, NCPC), a suspensão do processo por convenção das partes (art. 313, II, NCPC), a convenção de arbitragem (art. 3º, § 1º, NCPC), o saneamento consensual (art. 357, § 2º, NCPC), o acordo para o adiamento da audiência de instrução e julgamento (art. 362, I, NCPC), a convenção entre os litisconsortes para dividir entre si o tempo das alegações finais orais em audiência (art. 364, § 1º, NCPC), a convenção sobre a redistribuição do ônus da prova (art. 373, § 3º, NCPC), acordo para retirar dos autos o documento cuja falsidade foi argüida (art. 432, parágrafo único, NCPC) e a escolha consensual do perito (art. 471, NCPC) (NEVES, 2016, p. 579-580).

A grande novidade, portanto, não está na criação de instituto novo, mas sim na generalização de instituto já existente pelo advento do art. 190 do NCPC, “claramente inspirado nos movimentos do *contratualismo processual*, que permitem uma adequação do instrumento estatal de solução de litígios aos interesses das partes e ao direito material que os consubstanciam.” (DONIZETTI, 2016, p. 310).

Conforme afirma Nogueira (2017, p. 227), “os negócios processuais já existiam sob a égide da legislação antecedente, mas nunca se teve tamanho espaço de participação dos litigantes no desenrolar da atividade jurisdicional [...]”.

O referido artigo, de linguagem aberta e vaga, dispõe o seguinte:

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

A partir da sua leitura, é possível compreender que as partes, desde que plenamente capazes, poderão pactuar de forma geral sobre questões que envolvam o procedimento ou situações processuais, inclusive em sede pré-processual.

Como exemplos de negócios processuais atípicos, Didier (BRAGA et al., 2017, p. 167) elenca alguns: acordo de instância única, acordo de ampliação ou redução de prazos, acordo para rateio de despesas processuais, dispensa consensual de assistente técnico, acordo para limitação de número de testemunhas, acordo para autorização de intervenção de terceiro fora das hipóteses legais e etc.

Logo, para além das hipóteses legalmente previstas de convenção sobre matéria processual, a liberdade e autonomia das partes foi privilegiada pelo novo Código por meio da cláusula geral de negociação.

#### 4.2.1 Eficácia

No tocante aos efeitos do negócio jurídico processual, dispõe o art. 200 do NCPC que os “atos das partes consistentes em declarações unilaterais ou bilaterais de vontade produzem imediatamente a constituição, modificação ou extinção de direitos processuais.”.

É certo que o juiz se vincula aos negócios jurídicos processuais, “seja quando relacionados ao procedimento, seja quando relacionados a ônus, poderes e deveres processuais, devendo promover a implementação dos meios necessários ao cumprimento do que foi avençado entre as partes.” (NOGUEIRA, 2017, p. 231)

Não obstante, embora a lei exija a homologação do juiz para conferir eficácia a determinados negócios processuais, como para a organização consensual do processo (art. 357, §2º, NCPC), a regra geral é de que possuem eficácia imediata.

Já em 1984, Barbosa Moreira (1984, p. 06) afirmava que “A eficácia é, em regra, *imediata*, independente de homologação da convenção pelo juiz. [...] Não há necessidade de pronunciamento homologatório, salvo disposição legal em contrário.”

Nesse ponto, interessante a discussão jurisprudencial travada sobre a necessidade de homologação de transação extrajudicial no REsp nº 1184151/MS, julgado pela Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça em 15.12.2011. Na oportunidade, restou consignado pela relatora para o acórdão, Min. Nancy Andrighi, acompanhada por maioria, o seguinte posicionamento:

[...] 6. É necessário romper com a ideia de que todas as lides devem passar pela chancela do Poder Judiciário, ainda que solucionados extrajudicialmente. Deve-se valorizar a eficácia dos documentos produzidos pelas partes, fortalecendo-se a negociação, sem que seja necessário, sempre e para tudo, uma chancela judicial.

Vale mencionar, contudo, que o tema não é pacífico na doutrina, crendo alguns autores que todos os negócios jurídicos processuais dependeriam de homologação judicial para surtirem efeitos, como afirma Neves (2015, p. 229):

Acredito que o controle judicial seja indispensável em qualquer hipótese, de forma que a ausência de homologação pelo juiz impede que o acordo gere efeitos processuais. O processo, afinal, continua a não ser “coisa das partes” em razão de sua indiscutível natureza pública.

De todo modo, é certo que a exigência de homologação judicial para todos os casos implicaria em limitação da liberdade e autonomia das partes, o que não parece ser o objetivo do novo Código, já conhecido como “Código das Partes”.

Não obstante às divergências doutrinárias, entende-se que a excepcional exigência legal de homologação pelo juiz deve ser sempre clara e expressa, do contrário, a homologação é dispensada.

É o que dispõe o Enunciado nº 133 do Fórum Permanente de Processualistas Civis: “salvo nos casos expressamente previstos em lei, os negócios processuais do caput do art. 189 (atual art. 190) não dependem de homologação judicial”.

Podem também as próprias partes modular a eficácia do negócio com a inserção de condição ou termo, casos em que os efeitos ocorrerão após a ocorrência dos fatos previstos, independentemente de homologação.

Em relação à declaração de vontade, via de regra, essa é irrevogável, sendo possível o distrato processual, observando-se que, se ao negócio processual for exigida a homologação judicial, também se exigirá para o distrato.

#### 4.2.2 Requisitos de validade e controle judicial

A despeito da discussão sobre a necessidade de homologação dos negócios jurídicos processuais pelo juiz, “[...] é possível que este controle a sua validade” (DONIZETTI, 2016, p. 310).

O parágrafo único do art. 190 do NCPC, inclusive, assim dispõe:

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.

Sendo o negócio jurídico processual uma espécie de negócio jurídico, além dos requisitos próprios elencados no art. 190, é certo que a sua validade estará subordinada ao preenchimento dos requisitos do art. 104 do Código Civil, quais sejam: agente capaz, objeto lícito, possível, determinado ou determinável e forma prescrita ou não defesa em lei.

Quanto à capacidade, o próprio art. 190 exige que as partes sejam plenamente capazes para celebrar negócios processuais atípicos. Diz o professor Didier (BRAGA et al., 2017, p. 170) que essa capacidade é processual negocial, ou seja, é exigida a capacidade processual, mas não se limita a ela.

Veja-se que a vulnerabilidade da parte será causa de incapacidade processual negocial, mas não de incapacidade processual geral, a exemplo do consumidor, que embora processualmente capaz, pode ser incapaz processual negocial, o que dependerá de análise das circunstâncias concretas. Já o civilmente incapaz, desde que devidamente representado, terá capacidade processual.

No tocante ao objeto, em geral são aplicáveis as mesmas disposições do negócio jurídico privado sobre a licitude, sendo admitidos apenas comportamentos lícitos.

Ademais, nos casos em que a lei prevê um negócio jurídico processual, deve ser observado se foi delimitado o seu objeto. É o que ocorre com os acordos sobre a competência, eis que o art. 63 do NCPC determina que apenas a competência relativa (em razão do valor e do território) poderá ser negociada.

Do mesmo modo, se a matéria for de reserva legal, a negociação processual sobre ela será ilícita. Por esse motivo, se entende não ser possível criar novas modalidades de recursos, dada a regra da taxatividade, bem como da competência funcional (absoluta) que envolve o julgador.

Também se consideram objetos ilícitos aqueles que visam o afastamento de alguma regra processual cogente, criada para proteção de finalidade pública, como por exemplo, acordo para segredo de justiça, eis que a publicidade do processo é regra geral prevista pela Constituição Federal e somente pode ser afastada em hipóteses excepcionais previstas em lei.

Em relação à forma, o negócio jurídico processual, em geral, é livre, ressalvados alguns casos em que a lei exige a forma escrita, como na convenção de arbitragem.

Além desses requisitos, o *caput* do art. 190 dispõe que as partes poderão estipular mudanças no procedimento desde que o processo verse sobre direitos que admitam autocomposição.

Sobre o tema, a autora Arlete Inês Aurelli (BRAGA et al., p. 49), citando Teresa Arruda Alvim, Maria Lúcia Lins Conceição, Leonardo Ferres da Silva Ribeiro e Rogério Licastro Torres de Mello, conclui que:

A autocomposição deve ser entendida como o conjunto de técnicas por intermédio das quais as partes podem atingir a solução das controvérsias entre si estabelecidas sem que exista a prolação de uma decisão judicial de acertamento de direitos. Em outras palavras, as partes, por intermédio da autocomposição, chegam à solução do problema que mantém entre si em virtude de consenso que estabelecem a respeito, fazendo-o por intermédio da conciliação, da mediação ou mesmo da negociação direta.

Por isso, os direitos que admitem autocomposição não se confundem com direitos disponíveis, mas constituem categoria mais ampla que estes últimos. É o que se observa do direito ao recebimento de alimentos, por exemplo, que embora seja indisponível, pode ser objeto de composição.

Nesse ponto, Nogueira (2017, p. 235) conclui que:

[...] as convenções sobre o processo e os negócios processuais podem ter como objeto direitos indisponíveis. [...] Se há possibilidade de autocomposição, em qualquer nível ou amplitude, mesmo que mínima, sobre o direito litigioso, permite-se a negociação sobre o procedimento e sobre os ônus, poderes e deveres processuais.

Inclusive, vale ressaltar que, nos termos do Enunciado nº 135 do Fórum Permanente de Processualistas Civis, a indisponibilidade do direito material não impede, por si só, a celebração de negócio jurídico processual.

Ainda, como já mencionado, o parágrafo único do art. 190 dispõe que poderá ser recusada a aplicação da convenção nos casos de nulidade, inserção abusiva em contrato de adesão ou em que alguma parte se encontre em manifesta situação de vulnerabilidade.

Como se vê, não é vedada a inserção de negócio processual em contrato de adesão, desde que não se mostre abusivo. Ou seja, a nulidade não é automática e obrigatória nesses casos, mas dependerá de análise casuística, como sustenta Neves (2016, p. 593):

Entendo, portanto, que caberá ao juiz a análise no caso concreto a respeito da eventual – e não obrigatória – nulidade do negócio jurídico processual inserido em contrato de adesão. Um bom indício de que o negócio jurídico é válido é a previsão de regras isonômicas, que tratem o aderente e o responsável pela elaboração do contrato da mesma forma.

Já a vulnerabilidade deve ser compreendida como a processual, “que segundo a melhor doutrina decorre de limitação pessoal involuntária de caráter permanente ou provisório, ensejada por fatores de saúde, de ordem econômica, informacional, técnica ou organizacional” (NEVES, 2016, p. 594).

Assim como nos casos de inserção de convenção processual em contrato de adesão, a vulnerabilidade da parte não será necessariamente causa de nulidade do negócio jurídico processual, pois nada obsta que o acordo, embora firmado com parte vulnerável, não acarrete qualquer prejuízo.

Sobre o tema, destaca-se a presunção relativa de vulnerabilidade trazida pelo Enunciado nº 18 do Fórum Permanente de Processualistas Civis: “há indício de vulnerabilidade quando a parte celebra acordo de procedimento sem assistência técnico-jurídica.”, o que também demandará exame do caso concreto.

Diante disso, entende-se que a não observância de tais requisitos acarretará a nulidade total ou parcial do negócio jurídico processual, podendo ser declarada de ofício pelo juiz. Ainda, tal como ocorre no direito privado, vícios de consentimento como erro ou coação podem tornar o negócio anulável, o que dependerá de provocação da parte.

Nesse ponto, importa consignar que o direito processual civil brasileiro estabelece um regime próprio de invalidades, no qual se busca a preservação dos atos processuais. Por essa razão, o parágrafo 2º do artigo 282 do CPC/15 dispõe que um ato nulo “não será repetido nem sua falta será suprida quando não prejudicar a parte”. Do mesmo modo, o artigo 283 do CPC/15 determina que só se anularão os atos que não possam ser aproveitados.

Prevalece, então, a máxima de que não há nulidade sem prejuízo, em consonância ao que dispõe o Enunciado nº 16 do Fórum Permanente de Processualistas Civis: “O controle dos requisitos objetivos e subjetivos de validade da convenção de procedimento deve ser conjugado com a regra segundo a qual não há invalidade do ato sem prejuízo”.

A partir desse breve estudo sobre o controle judicial dos negócios jurídicos processuais, pode-se concluir que não cabe ao magistrado uma análise subjetiva

acerca da pertinência, conveniência ou oportunidade do negócio celebrado, mas tão somente da sua validade e admissibilidade a partir da verificação de requisitos legais.

#### 4.2.3 Limitações

De acordo com o que foi visto até agora, pode-se dizer que o novo Código privilegiou o princípio dispositivo, que seria o princípio regente da autonomia e liberdade dos sujeitos do processo, todavia, como afirma Neves (2016, p. 596), essa liberdade não é irrestrita:

Não há dúvida de que a liberdade das partes foi significativamente aumentada, o que deve ser saudado, até porque permite um processo mais democrático, no qual a vontade das partes deva ser considerada para a fixação do procedimento e observância das posições processuais. **Mas é natural que existam limites.** (grifo nosso)

Isso porque, apesar da amplitude da cláusula geral de negociação processual, o próprio sistema impõe limites objetivos, devendo ser consideradas as normas e princípios constitucionais aplicáveis ao processo civil, não se admitindo a prática de atos negociais contrários ao devido processo legal.

Como já abordado no tópico anterior, o próprio Código impôs limitações legais às convenções processuais, ao dispor que deve ser celebrado por partes plenamente capazes, sobre direitos que admitam autocomposição e desde que as partes não se encontrem em manifesta disparidade de posições, protegendo a parte vulnerável da relação.

Nada obstante, os negócios jurídicos processuais também encontram limites não positivados, que decorrem da própria interpretação sistemática do ordenamento jurídico. Como já se viu, não se pode convencionar sobre matérias cuja regulamentação esteja adstrita à lei, a exemplo do que ocorre com a previsão legal de um rol taxativo de recursos.

Em linhas gerais, vem entendendo a doutrina que o negócio jurídico processual não poderá afastar normas cogentes ou afrontar normas fundamentais e garantias constitucionais do processo, como o contraditório e a ampla defesa.

Assim exemplifica Neves (2016, p. 585-586):

Há exemplos em que claramente não há poder de disposição das partes, como ocorre no dever do juiz de observar e exigir a boa-fé processual (art. 5º do Novo CPC), o dever de decidir com fundamento na legalidade (art. 8º do Novo CPC), o dever de fundamentação de suas decisões (art. 489, § 1º, do Novo CPC), o dever de decidir conforme as súmulas e precedentes com eficácia vinculante (art. 927 do Novo CPC) etc.

Sabe-se que os termos “normas de ordem pública” e “normas cogentes” são vagos e também mutáveis, o que causa certa dificuldade de interpretação e pode interferir na aplicabilidade do instituto.

De todo modo, uma limitação clara à liberdade negocial vem descrita no Enunciado nº 06 do Fórum Permanente de Processualistas Civis, e se trata, além de um dever geral, de puro bom senso: “O negócio jurídico processual não pode afastar os deveres inerentes à boa-fé e à cooperação”.

Vale lembrar que o dever de boa-fé é inerente a toda e qualquer relação jurídica - para não dizer toda relação humana - razão pela qual não poderia estar de fora da temática dos negócios jurídicos processuais.

Em outras palavras, explica Raatz (2017b, p. 193):

[...] não é possível que, por um negócio jurídico processual, as partes desnaturem a própria concepção democrática de processo, sepultando princípios constitucionais como, por exemplo, os princípios do contraditório, da fundamentação, da publicidade, do juiz natural dentre outros. As partes têm ampla margem de liberdade para regrar o procedimento desde que não venham a reestruturá-lo de modo desconforme ao núcleo de princípios que fundamenta a concepção constitucional e democrática de processo.

Diante disso, tem-se que a inobservância dos deveres de lealdade e boa-fé processual, bem como dos princípios constitucionais estruturadores do processo, poderá causar a invalidade do negócio jurídico, conforme as regras atinentes ao caso, como a necessidade de demonstração de efetivo prejuízo.

É imprescindível, portanto, que certos limites sejam observados na formação dos negócios jurídicos processuais, pois, embora a “função jurisdicional-estatal constitua um serviço público em favor das partes, elas não dispõem de tamanha liberdade e autonomia para desfigurarem a própria noção de processo democrático.” (RAATZ, 2017b, p. 197).

## 5 CONCLUSÃO

Conforme se observou no presente estudo, a abordagem sobre os negócios jurídicos processuais se deu, inicialmente, a partir da noção de negócio jurídico extraída do direito civil, considerando a necessária relação entre os planos do direito material e processual.

Por outro lado, restou claro que essa transposição de conceitos não deve ser feita de forma pura e simples, já que o processo possui particularidades que precisam ser observadas para que esse movimento seja bem-sucedido.

Pode-se dizer, portanto, que o novo Código de Processo Civil adaptou o instituto dos negócios jurídicos do plano material à realidade processual.

Essa necessidade surge a partir da constatação de que nem sempre o mesmo procedimento será útil e adequado para todos os casos levados ao Judiciário, bem como que um compilado de normas não é capaz de prever e sempre solucionar uma infinidade de situações diversas.

Há, assim, uma tentativa de flexibilização e adequação do procedimento à necessidade das partes e especificidades da causa, abrindo espaço para um modelo processual mais elástico e individualizado, em detrimento de um modelo formalmente rígido e nem sempre eficaz.

Como se viu durante a exposição, em busca da efetividade do processo, o Código de Processo Civil de 2015 possibilitou às partes a celebração de convenções sobre ônus, poderes, faculdades e deveres processuais, visando gerar efeitos específicos, em clara priorização aos princípios da autonomia da vontade privada e da liberdade.

É o que se pode chamar de “privatização” do processo, que surge em resposta a um modelo processual publicista, com grande influência do poder estatal e fortemente arraigado em nossa cultura.

Conclui-se, portanto, que o novo Código não só ampliou as possibilidades de realização de negócios processuais típicos, como inovou ao trazer uma cláusula geral de negociação processual, inserta em seu art. 190, encerrando a discussão doutrinária sobre a possibilidade de celebração de negócios atípicos no direito processual brasileiro.

Não obstante, parte da doutrina critica a amplitude dessa cláusula geral de atipicidade, alegando suposta incompatibilidade com determinados princípios constitucionais processuais.

Sob esse fundamento, entendem que as matérias sobre as quais se poderia negociar deveriam sempre vir expressas em lei ou, ao menos, que a eficácia das convenções estivesse sempre subordinada à prévia homologação judicial.

Não nos parece, todavia, que o escopo da inovação legislativa seja esse, o que por certo ainda será campo fértil para debates doutrinários e jurisprudenciais.

De todo modo, viu-se que as partes encontram limites legais para a celebração de tais convenções, dispostas, dentre outros, no art. 190, e também não legais, decorrentes da própria estruturação do sistema processual e do ordenamento jurídico em sua totalidade, assim exigindo das partes a observância de princípios gerais, além dos deveres da cooperação, lealdade e boa-fé processual.

Diante disso, tem-se que, embora se tenha privilegiado a liberdade das partes, o que é louvável, os negócios jurídicos processuais podem ser objeto de controle judicial de validade e admissibilidade, observadas as regras atinentes, como a de que não há nulidade sem prejuízo.

Espera-se, portanto, que os negócios jurídicos processuais não se tornem letra morta, mas sejam verdadeira ferramenta de acesso à justiça e de efetividade na concretização do direito material almejado.

Para tanto, é válida a reflexão trazida por Bedaque (2007, p. 68): “o desafio é muito mais cultural e de organização do que propriamente legal. O essencial é que o processo seja mecanismo de justiça, meio para se chegar à tutela de direitos; não fonte de novos conflitos.”

## 6 REFERÊNCIAS

AZEVEDO, Antônio Junqueira de. **Negócio jurídico: existência, validade e eficácia**. 3. ed. São Paulo: Saraiva, 2000.

BEDAQUE, José Roberto dos Santos. **Direito e processo**. 5. ed. São Paulo: Malheiros, 2009.

\_\_\_\_\_. **Efetividade do processo e técnica processual**. 2. ed. São Paulo: Malheiros, 2007.

BRAGA, Paula Sarno. et. al. **Negócios Processuais**. Coletânea mulheres no processo civil brasileiro. Salvador: JusPodivm. 2017.

BRASIL. Lei n. 5.869, de 11 de janeiro de 1973. Código de Processo Civil. D.O.U de 17.1.1973.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil. D.O.U de 05.10.1988.

BRASIL. Lei n. 8.069, de 13 de julho de 1990. Estatuto da Criança e do Adolescente. D.O.U de 27.9.1990.

BRASIL. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. D.O.U de 11.1.2002.

BRASIL. Lei n. 13.105, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil. D.O.U. de 17.3.2015.

CABRAL, Antonio do Passo. **Convenções processuais**. Salvador: JusPodivm, 2016.

CÂMARA, Alexandre Freitas. et al. **Inovações e modificações do código de processo civil: avanços, desafios e perspectivas**. Belo Horizonte: Del Rey, 2017.

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

DINAMARCO, Cândido Rangel. **Instituições de Direito Processual Civil**. 7. ed. São Paulo: Malheiros, 2013.

DONIZETTI, Elpídio. **Curso didático de direito processual civil**. 19. ed. São Paulo: Atlas, 2016.

MARTINS, Sandro Gilbert. **Processo, procedimento e ato processual: o plano da eficácia**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2012.

MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico - plano da eficácia**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

\_\_\_\_\_. **Teoria do fato jurídico - plano da existência.** 11. ed. São Paulo: Saraiva, 2001.

\_\_\_\_\_. **Teoria do fato jurídico - plano da validade.** 7. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

MOREIRA, José Carlos Barbosa. **Convenção das partes sobre matéria processual.** São Paulo: Revista de Processo, 1984.

NADER, Paulo. **Curso de Direito Civil – parte geral.** 10. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2016.

NEVES, Daniel Amorim Assumpção. **Manual de direito processual civil.** 8. ed. Salvador: JusPodivm, 2016.

\_\_\_\_\_. **Novo código de processo civil – Lei 13.105/2015.** São Paulo: Método, 2015.

NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios jurídicos processuais.** 2. ed. Salvador: JusPodivm, 2016.

RAATZ, Igor. **Autonomia privada e processo civil: negócios jurídicos processuais, flexibilização procedimental e o direito à participação na construção do caso concreto.** Salvador: JusPodivm, 2017.

TARTUCE, Flávio. **Direito Civil – lei de introdução e parte geral.** 13. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2017.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil – parte geral.** 13. ed. São Paulo: Atlas, 2013.