



UNIVERSIDADE FEDERAL DE PERNAMBUCO – UFPE

CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS – CCJ

FACULDADE DE DIREITO DO RECIFE – FDR

MARIVALDA AMANDA COSTA DA SILVA

**O JUIZ COMO SUJEITO DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL
PLURILATERAL**

RECIFE

2017

MARIVALDA AMANDA COSTA DA SILVA

**O JUIZ COMO SUJEITO DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL
PLURILATERAL**

Monografia apresentada à Universidade Federal de Pernambuco – Centro de Ciências Jurídicas, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharela em Direito.

Área de concentração: Direito Processual Civil.

Orientador: Prof. Dr. Leonardo José Ribeiro Coutinho Berardo Carneiro da Cunha.

RECIFE

2017

MARIVALDA AMANDA COSTA DA SILVA

O JUIZ COMO SUJEITO DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL PLURILATERAL

Monografia apresentada à Universidade Federal de Pernambuco – Centro de Ciências Jurídicas, como requisito parcial à obtenção do título de Bacharela em Direito.

Área de concentração: Direito Processual Civil.

DEFESA PÚBLICA em Recife, _____, de _____ de 2017.

BANCA EXAMINADORA

Presidente: Orientador Prof. Dr. Leonardo José Ribeiro Coutinho Berardo Carneiro da Cunha.

1º Examinador:

2º Examinador:

Nota:

RECIFE

2017

Dedico este trabalho, assim como tudo em minha vida, à Deus, minha fortaleza, pois sem Ele eu não estaria vivenciando este momento.

A todos aqueles que, de algum modo, tenham influenciado em minha formação.

Mas, em especial, dedico aos meus pais, Marinalva e José Airton, aqueles que sempre deram o máximo de si para que nada faltasse às suas filhas, muito embora as adversidades da vida demonstrassem-se intimidadoras. São meus grandes guerreiros e amores e a eles devo tudo o que sou. Amo vocês imensamente!

AGRADECIMENTOS

Com o desenvolvimento deste trabalho, torna-se mais fácil vislumbrar que, em breve, obterei o título de Bacharela em Direito e agradeço, primeiramente, à Deus, por me dar forças para derrubar cada obstáculo surgido nessa caminhada, sendo sempre a melhor fortaleza que se pode esperar ter.

Ao meu orientador, Professor Dr. Leonardo Carneiro da Cunha, que tanto me inspirou ao longo da faculdade e contribuiu imensamente para a afinidade que nutro com o Direito Processual Civil. À Faculdade de Direito do Recife – UFPE, por ter me proporcionado muitos – e diversos – aprendizados ao longo desses cinco anos de curso.

Aos meus pais e minhas irmãs, agradeço pelo imenso amor dispensado. Esse amor que me enche de alegria e de vontade de permanecer lutando. São meu ponto de equilíbrio, de onde posso extrair conforto para enfrentar as tribulações da vida. Quero ser sempre um orgulho para vocês!

Ao meu namorado, agradeço pelo apoio dispensado desde o início desta etapa, sempre me incentivando e apoiando, sem me deixar desistir, apesar das diversas vezes que fraquejei. Obrigada por sempre oferecer seu ombro amigo e estar disposto a me ouvir.

Aos meus familiares e amigos, que sempre confiaram que eu podia mais, vibrando comigo a cada obstáculo ultrapassado. Em especial, agradeço à minha Avó Lindalva e minha Madrinha Vana, que estão sempre ao meu lado, torcendo por minha alegria e vibrando com minhas vitórias, e aos meus tios, Lenildo e Marinalva, que me acolheram em seus lares e me deram amor, como uma verdadeira filha recebe – vocês foram essenciais nisso tudo.

Com bastante carinho, agradeço ao Portal, onde aprendi a acreditar em mim e a lutar por meus objetivos, a quem devo o prazer de poder ter sido aluna da Faculdade Direito do Recife – FDR, além de ter me presenteado com a amizade de pessoas tão maravilhosas como Jessica, Rafa e Iris, amigos que levarei para sempre comigo.

Todos vocês foram essenciais para minha formação. Todos contribuíram para que eu me tornasse quem sou. A isso serei eternamente grata.

Obrigada por tudo!

RESUMO

Os negócios jurídicos processuais vêm ganhando um maior destaque no campo doutrinário desde a elaboração do Código de Processo Civil de 2015, diferentemente do que ocorreu ao longo da história do Processo Civil Brasileiro, quando era relegado pelos doutrinadores pátrios, embora seja possível identificarem-se atos que, nos dias atuais, são caracterizados enquanto negócios processuais. Além de disposições expressas de alguns negócios que podem ser realizados no processo, o CPC trouxe consigo a possibilidade de constituição de negócios processuais atípicos, por meio de sua cláusula geral de negociação. Os negócios processuais podem ser unilaterais, bilaterais ou plurilaterais, a depender de quantas manifestações de vontades existem para sua realização. O foco deste trabalho será entender se o magistrado pode, ou não, figurar como sujeito do negócio jurídico processual plurilateral, ou seja, se é possível manifestar sua vontade para a confecção do negócio. Isso porque, há, na doutrina brasileira, uma discussão acerca da participação do juiz, seguindo duas vertentes: aquela que afirma haver negócios processuais nos quais o magistrado, por ter sua esfera jurídica afetada, também deverá manifestar sua vontade, e outra que afirma que, por ser um sujeito imparcial, o juiz não deve exteriorizar nenhuma manifestação de vontade, não podendo, portanto, convencionar com as partes, mas apenas realizar o controle de validade e, quando necessário, homologação, dos negócios jurídicos processuais.

Palavras chave: 1. Negócio jurídico processual plurilateral; 2. Participação do juiz; 3. Esfera jurídica do magistrado; 4. Imparcialidade; 5. Manifestação de vontade

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	9
CAPÍTULO 1 – NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL.....	11
1. Noções introdutórias.....	11
2. Negócios jurídicos processuais.....	12
2.1. Negócios jurídicos processuais típicos.....	13
2.2. Negócios jurídicos processuais atípicos.....	14
2.3. Negócios jurídicos processuais unilaterais.....	15
2.4. Negócios jurídicos processuais bilaterais.....	16
2.5. Negócios jurídicos processuais plurilaterais	16
CAPÍTULO 2 – O PAPEL DO JUIZ NO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL PLURILATERAL	17
1. Sujeitos do negócio processual: O juiz como parte.....	17
2. A decisão judicial como ato-fato jurídico, ato jurídico stricto sensu e negócio jurídico processual	20
2.1. A decisão como ato-fato jurídico	20
2.2. A decisão como ato jurídico stricto sensu.....	22
2.3. A decisão como negócio jurídico processual	23
3. Negócios jurídicos processuais e terceiros	24
CAPÍTULO 3 – O PAPEL DO JUIZ NO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL PLURILATERAL: O JUIZ ENQUANTO APLICADOR DO NEGÓCIO PROCESSUAL...	27
1. SUJEITOS DO NEGÓCIO PROCESSUAL.....	27
1.1. O juiz e as convenções processuais.....	28
2. O papel do juiz: incentivo e controle.....	30
2.1. Desnecessidade de homologação prévia dos acordos processuais.....	31
CAPÍTULO 4 – Afinal, deve o juiz ser considerado sujeito do negócio jurídico processual plurilateral?.....	36

1. O autorregramento da vontade no Novo Código de Processo Civil.....	36
2. Partes do Negócio jurídico Processual	37
3. Homologação dos Negócios processuais.....	41
CONCLUSÃO.....	43
REFERÊNCIAS	44

INTRODUÇÃO

Desde o Direito Romano era possível observar discussões acerca do caráter negocial do processo, ainda que esta nomenclatura não existisse naquela época. No Brasil, pode-se observar que, já no primeiro Código Processual Nacional, é possível identificar alguns atos que, hoje, são caracterizados enquanto negócios processuais.

No entanto, até o Código de Processo Civil anterior, a doutrina brasileira não demonstrou muito interesse nos estudos deste tema, em verdade, quando não se manifestou contrariamente, manteve-se silente. Mas, com o atual CPC, os negócios jurídicos processuais ganharam um maior destaque no campo doutrinário.

Isso porque, o Novo CPC, além de trazer consigo diversas hipóteses de negócios processuais típicos – ou seja, previstos expressamente na legislação –, trouxe também uma cláusula geral de negociação, possibilitando – e normatizando – a criação de negócios jurídicos processuais atípicos.

Os negócios jurídicos processuais podem ser *unilaterais*, sempre que possuir somente uma manifestação de vontade para sua composição, *bilaterais*, quando houver manifestações de vontades distintas, porém concordantes, e *plurilaterais*, sempre que três ou mais lados da relação processual manifestem vontades também distintas, embora convergentes a uma mesma finalidade.

Com relação aos negócios jurídicos processuais plurilaterais, embora seja pacífico que terceiros estranhos ao processo podem participar de sua formação, há, na doutrina, uma discussão acerca da participação do juiz, enquanto terceiro, na realização deste negócio.

Pedro Henrique Nogueira lidera a vertente doutrinária que afirma haver negócios processuais nos quais o magistrado, por ter sua esfera jurídica afetada, também manifestará sua vontade, a qual integrará o suporte fático do negócio processual plurilateral realizado, o que faz com que sua participação consista, então, em uma condição de validade daqueles negócios processuais.

Em contrapartida, outros autores, com grande destaque para Antonio do Passo Cabral, acreditam que, o juiz, por ser um sujeito imparcial, não deve exteriorizar nenhuma manifestação de vontade, posto que o Estado não possui interesses pessoais na lide, não podendo, por conseguinte, convencionar com as partes. Assim, sua função estaria adstrita ao controle de validade e, quando necessário, homologação, dos negócios jurídicos processuais unilaterais, bilaterais ou plurilaterais.

Este trabalho busca, portanto, analisar os argumentos levantados por ambas as partes, com a finalidade de entender se o juiz pode participar da constituição de negócios jurídicos processuais plurilaterais.

CAPÍTULO 1 – NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL

1. Noções introdutórias

Não eram estranhas ao Direito Romano discussões acerca do caráter negocial do processo, conforme vemos hoje em maior amplitude. Durante a primeira fase dos processos civis legais, *legis actiones*, as partes compareciam perante o magistrado, que, naquela época, geralmente era o pretor, com o objetivo de acordar a solução do conflito ao *iudex* privado, formando a *litis contestatio*, com o compromisso de participar do juízo apud iudiciem e aceitar o respectivo julgamento na fase seguinte¹.

No Brasil, o Decreto nº 737, de 1850, considerado o primeiro Código Processual nacional, previa diversos atos que, atualmente, poderiam ser caracterizados como negócios processuais, a exemplo da conciliação prévia nos processos judiciais, prevista no art. 23², e a convenção para estipulação do foro, prevista no art. 62³.

Com o Código de Processo Civil de 1939, foram previstas algumas figuras negociais típicas, como a transação e a desistência da demanda⁴. Entretanto, este código ainda era extremamente publicista, pois, neste período, o magistrado era enxergado como o grande protagonista do processo, não permitindo, por exemplo, que os árbitros proferissem sentenças⁵ mas apenas laudos a serem homologados pelo juiz.

¹ TUCCI, José Rogério Cruz e; AZEVEDO, Luiz Carlos de. Lições de História do Processo Civil Romano. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1996, p. 98-99.

² Art. 23, Decreto 737/1850. “Nenhuma causa commercial será proposta em Juizo contencioso, sem que previamente se tenha tentado o meio da conciliação, ou por acto judicial, ou por comparecimento voluntario das partes. Exceptuam-se: [...]” BRASIL. **Decreto nº 737, de 25 de novembro de 1850**. Determina a ordem do Juizo no Processo Commercial. Rio de Janeiro, 1850. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/historicos/dim/dim737.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

³ Art. 62, Decreto 737/1850: “Todavia obrigando-se a parte expressamente no contrato a responder em logar certo, ahi será demandada, salvo si o autor preferir o fôro do domicilio.” BRASIL. **Decreto nº 737, de 25 de novembro de 1850**. Determina a ordem do Juizo no Processo Commercial. Rio de Janeiro, 1850. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/historicos/dim/dim737.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

⁴ Art. 206, CPC/1939: “A cessação da instância verificar-se-á por transação, ou desistência, homologada pelo juiz.” BRASIL. **Decreto-Lei nº 1.608, de 18 de setembro de 1939**. Código de Processo Civil. Rio de Janeiro, 1939. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/Del1608.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

⁵ Art. 1.042, CPC/1939: “Será competente para a homologação do laudo arbitral o juiz a que, originariamente, competir o julgamento da causa.” BRASIL. **Decreto-Lei nº 1.608, de 18 de setembro de 1939**. Código de Processo Civil. Rio de Janeiro, 1939. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/Del1608.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

O Código de Processo Civil de 1973, garantiu a manutenção de algumas das figuras negociais até então existentes, como as citadas acima, inovando positivamente ao incluir o art. 158⁶, uma disposição que permitiu expressamente a declaração de vontade unilateral ou bilateral das partes, permitindo, portanto, a realização de negócios processuais a serem praticados pelas partes.

Foi com o CPC de 1973 que portas foram abertas para o surgimento do debate do negócio jurídico processual, ainda que a aceitação doutrinária não tenha sido unânime, já que parte da doutrina brasileira tenha se manifestado contrariamente aos negócios processuais. Nessa época, a vontade das partes ainda não possuía um papel de destaque no campo processual.

Todavia, com o surgimento do Código de Processo Civil de 2015, as discussões acerca do tema foram ampliadas. Principalmente em virtude da inserção da cláusula geral de negociação processual⁷, a qual permite diversos arranjos processuais entre as partes, além, claro, de diversos dispositivos que preveem expressamente a realização de negócios jurídicos processuais típicos, em número bem superior ao que até então se observava na legislação processual civil brasileira.

2. Negócios jurídicos processuais

O negócios jurídicos processuais, também chamados de convenções processuais, objetivam o acordo entre as partes acerca de deveres, faculdades, ônus e poderes processuais, sendo pouco estudados na doutrina brasileira até recentemente. Todavia, com o desenvolvimento do projeto do Novo Código de Processo Civil, já em vigor, a doutrina

⁶ Art. 158, CPC/1973: “Os atos das partes consistentes em declarações unilaterais ou bilaterais de vontade, produzem imediatamente a constituição, a modificação, ou a extinção de direitos processuais” BRASIL. **Lei nº 5.869, de 11 de janeiro de 1973**. Institui o Código de Processo Civil. Brasília, 1973. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5869impressao.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

⁷ Art. 190, CPC/2015: “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.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

voltou-se a esse instituto, para melhor compreensão de seus mecanismo, tendo em vista sua inclusão no atual Código de Processo Civil.

O código de Processo Civil de 2015 trouxe consigo uma grande transformação do direito processual civil brasileiro, consagrando o processo cooperativo e, ainda, concedendo mais liberdade às partes para que possam celebrar acordos decorrentes da manifestação de suas vontades perante o processo. Para tanto, o CPC previu diversas hipóteses de realização de negócios processuais, chamados de negócios processuais típicos, além de prever também uma cláusula geral de negociação, da qual derivarão os negócios processuais atípicos.

Além disso, os negócios processuais podem ser subdivididos em negócios processuais unilaterais – quando há manifestação de vontade de apenas um polo da relação processual –, bilaterais – quando decorrente da manifestação de vontade de dois lados da relação – e plurilaterais – sempre que houver a manifestação de vontade de três ou mais lados da relação processual.

2.1. Negócios jurídicos processuais típicos

Os negócios processuais típicos já estão predefinidos no novel instrumento processual, dispostos expressamente, sendo em sua maioria constituídos de negócios comissivos, embora ajam algumas omissões negociais⁸.

Dentre eles, podemos destacar enquanto negócios comissivos exemplos como a organização consensual do processo (art. 357, §2º, CPC/15); a escolha consensual do perito (art.471, CPC/15) e a calendarização do processo (art. 191, CPC/15)⁹, que foram inovações trazidos pelo Novo código de Processo Civil.

⁸ CUNHA, Leonardo Carneiro da. **Negócios jurídicos processuais no processo civil brasileiro**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 55.

⁹ Art. 357, §2º, CPC: “Não ocorrendo nenhuma das hipóteses deste Capítulo, deverá o juiz, em decisão de saneamento e de organização do processo: [...] §2º As partes podem apresentar ao juiz, para homologação, delimitação consensual das questões de fato e de direito a que se referem os incisos II e IV, a qual, se homologada, vincula as partes e o juiz.”; Art. 471, CPC: “As partes podem, de comum acordo, escolher o perito, indicando-o mediante requerimento, desde que.”; Art. 191, CPC: “De comum acordo, o juiz e as partes podem fixar calendário para a prática dos atos processuais, quando for o caso.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

Além disso, o CPC manteve, ainda, outras convenções processuais que antes já eram previstas pelo CPC/73, a exemplo do adiamento convencional da audiência (art. 453, I, CPC/73; art. 362, I, CPC/15)¹⁰ e da suspensão processual (art. 265, II, CPC/73; art. 313, II, CPC/15)¹¹.

Em regra, os negócios jurídicos processuais típicos produzirão efeitos imediatamente após serem firmados, com exceção da desistência da ação, que dependerá, necessariamente, da homologação do juiz para que possa produzir os efeitos esperados pela parte¹².

2.2. Negócios jurídicos processuais atípicos

No negócios processuais atípicos, em virtude da cláusula geral de negociação, prevista no art. 190¹³ do CPC, é possibilitado às partes pactuarem livremente de acordo com suas necessidades. Esta cláusula é caracteriza por possibilitar, amplamente, uma vasta gama de consequências jurídicas a serem atribuídas às hipóteses fáticas derivadas daquela relação processual¹⁴.

¹⁰ Art. 453, inciso I, CPC/1973: “A audiência poderá ser adiada: I - por convenção das partes, caso em que só será admissível uma vez;” BRASIL. **Lei nº 5.869, de 11 de janeiro de 1973**. Institui o Código de Processo Civil. Brasília, 1973. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5869impresao.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017. Correspondente ao Art. 362, inciso I, CPC/2015: “A audiência poderá ser adiada: I - por convenção das partes;” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

¹¹ Art. 265, inciso II, CPC/1973: “Suspende-se o processo: [...] II - pela convenção das partes;” BRASIL. **Lei nº 5.869, de 11 de janeiro de 1973**. Institui o Código de Processo Civil. Brasília, 1973. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5869impresao.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017. Correspondente ao Art. 313, inciso II, CPC/2015: “Suspende-se o processo: [...] II - pela convenção das partes;” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

¹² CUNHA, Leonardo Carneiro da. **Negócios jurídicos processuais no processo civil brasileiro**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 56.

¹³ Art. 190, CPC: “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.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

¹⁴ Neste sentido, BOMFIM, Daniela Santos. A legitimidade extraordinária de origem negocial. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 455

Embora seja amplo o leque de possibilidades de negócios processuais atípicos a serem firmados, as partes sujeitar-se-ão às suas condições de validade. Sendo assim, o processo deverá versar sobre direitos que admitam a autocomposição, ser firmado por sujeitos capazes e deverá o objeto ser lícito, à vista das garantias constitucionais do devido processo legal e da necessária observância dos preceitos de ordem pública, atentando para os deveres da cooperação, lealdade e boa-fé¹⁵.

Ademais, insta destacar que, diferentemente do negócio processual típico, neste caso, o negócio processual atípico somente produzirá efeitos após realizado o controle jurisdicional de validade do negócio concretizado, uma vez que o magistrado estará apto a observar quaisquer hipóteses de nulidade ou de inserção abusiva em contrato de adesão ou de alguma das partes se encontrar em manifesta situação de vulnerabilidade¹⁶.

2.3. Negócios jurídicos processuais unilaterais

Os negócios processuais unilaterais possuem em seu suporte fático uma única manifestação de vontade, ou seja, somente um dos lados da relação jurídica exterioriza sua vontade. Em virtude disso, não pressupõem reciprocidade ou correspectividade de efeitos, pois possuem existência e eficácia autônoma.

No entanto, pode haver recepticiedade da manifestação de vontade, mas isso não implica dizer que o negócio, apenas por dirigir-se a alguém, bilateralizar-se-á. Isso porque, ainda que o negócio unilateral não seja recebido – quando possuir recepticiedade –, ainda assim será válido, tendo apenas a esfera da eficácia afetada, não produzindo seus efeitos¹⁷.

¹⁵ CUEVA, Ricardo Villas Bôas. Flexibilização do procedimento e calendário processual no Novo CPC. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 501-505.

¹⁶ Pode-se extrair esse entendimento do “Art. 190. (omissis) Parágrafo único. De ofício ou a requerimento, o juiz controlará a validade das convenções previstas neste artigo, recusando-lhes aplicação somente nos casos de nulidade ou de inserção abusiva em contrato de adesão ou em que alguma parte se encontre em manifesta situação de vulnerabilidade.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

¹⁷ MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. 20ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 257-259.

2.4. Negócios jurídicos processuais bilaterais

Os negócios jurídicos processuais bilaterais, por sua vez, são compostos pela manifestação de vontades distintas em seu suporte fático. É necessário que essas vontades, embora distintas, sejam coincidentes, recíprocas e concordantes, afinal, se não houver acordo, não há como a formação do negócio subsistir¹⁸.

Dentre as espécies de negócio bilateral, os contratos possuem bastante destaque, mas há também os acordos, que, conforme as lições de Emílio Betti, se distinguem dos contratos, pois nesses as vontades exteriorizadas são divergentes, enquanto naqueles seriam paralelas e convergentes a um mesmo fim¹⁹.

2.5. Negócios jurídicos processuais plurilaterais

O negócio jurídico processual plurilateral decorre da manifestação de vontade de três ou mais lados da relação processual. Essas vontades, que são distintas, devem convergir para uma finalidade comum às partes integrantes do negócio. Seria a hipótese, por exemplo, de negócio celebrado entre as partes (autor e réu) e o magistrado.

¹⁸ MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. 20ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014, p.259-260.

¹⁹ BETTI, Emilio. Teoria do negócio jurídico. Traduzido por Fernando de Miranda. Coimbra: Coimbra, t. II, p.198. Disponível em: <<https://www.passeidireto.com/arquivo/16578735/emilio-betti---teoria-geral-do-negocio-juridico---tomo-ii---ano-1969-1>>. Acesso em 29 de abril de 2017.

CAPÍTULO 2 – O PAPEL DO JUIZ NO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL PLURILATERAL

Os negócios jurídicos processuais plurilaterais decorrem da manifestação de vontade de mais de dois sujeitos, que integrem, necessariamente, polos distintos da relação processual, e que terão sua esfera jurídica, de algum modo, afetada pela realização do negócio. Por isso, se faz premente a análise de quais sujeitos estão suscetíveis à realização de negócios jurídicos processuais plurilaterais.

Há, na doutrina processual brasileira, uma diversidade de opiniões, em especial, quanto à capacidade do juiz para figurar como sujeito de um negócio jurídico processual plurilateral, o que resulta em dois entendimentos, quais sejam, o que sustenta poder o juiz atuar como parte do negócio processual e o que não enxerga o juiz como parte, mas tão-somente como seu aplicador. Estes entendimentos são liderados por grandes processualistas como Pedro Henrique Nogueira e Antônio do Passo Cabral, respectivamente.

1. Sujeitos do negócio processual: O juiz como parte

Conforme já exposto, o negócio jurídico processual plurilateral é formado por mais de duas pessoas, que integrem, necessariamente, lados distintos da relação processual (por exemplo: autor, réu e Ministério Público). É comum que os sujeitos do negócio coincidam com as partes do processo, mas é importante destacar que são qualificações completamente distintas, pois as partes do negócio jurídico processual podem ir muito além das partes com interesse ao alcance da pretensão processual. Por este motivo, terceiros estranhos ao processo não estão impedidos de realizar negócios processuais plurilaterais.

Seria o caso, portanto, de elucidar que, conforme entendimento de Pedro Henrique Nogueira, há a possibilidade de o juiz também figurar como parte do negócio jurídico processual, havendo, inclusive, previsão no ordenamento jurídico pátrio acerca de sua

participação enquanto sujeito do negócio processual²⁰, como ocorre, por exemplo, na calendarização do processo, prevista no art. 191, do CPC.

Neste exemplo da calendarização do processo, temos que qualquer sujeito que possa vir a ser afetado pelo negócio a ser realizado deverá anuir aos termos da convenção, tendo em vista que sua esfera jurídica estará sendo diretamente afetada. Isso somente não será necessário quando o pactuado não vier a causar prejuízo à parte (entenda-se como parte aqueles que puderem ser afetados pelo negócio, podendo ser um terceiro interveniente, o Ministério Público ou o juiz, por exemplo).

A estipulação de um calendário processual, por exemplo, é negócio jurídico processual plurilateral típico, com previsão legal incutida na legislação processual. Mas, além dos negócios processuais típicos, o juiz também pode participar da confecção de negócios jurídicos atípicos, a exemplo da “execução negociada de sentença que determina a implantação de política pública”, conforme bem exemplifica Fredie Didier Jr.²¹

Insta ressaltar que, em decorrência de previsão expressa do art.190 do Código de Processo Civil²², é vedada a realização de negócios jurídicos processuais com partes que sejam absoluta ou relativamente incapazes. Sendo, portanto, um requisito de validade do negócio jurídico processual.

No entanto, deve-se atentar para o fato de que a capacidade ora discutida é a capacidade processual, e não a material, pois não necessariamente o regime jurídico da capacidade processual coincidirá com o regime jurídico da capacidade material. Conforme leciona Pontes de Miranda, “enquanto a capacidade de ser parte se prende à titularidade da pretensão à tutela jurídica, a capacidade processual ou de estar em juízo diz respeito a prática

²⁰ NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios jurídicos processuais**. 2ª ed. Rev., ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 172.

²¹ DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil: introdução ao direito processual civil**, parte geral e processo de conhecimento. 18ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.1, p. 387.

²² Art. 190, CPC: “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.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

e a *recepção* eficazes de atos processuais”²³, ou seja, são capazes para praticar atos processuais aqueles que não dependem de representação ou assistência.

Com relação aos absoluta e relativamente incapazes processualmente, insta ressaltar que, quando devidamente representados ou assistidos, estarão aptos a celebrar negócios processuais, tendo em vista que a representação/assistência suprirá a incapacidade²⁴.

Para que o negócio processual realizado por uma parte absoluta ou relativamente incapaz possua validade, não se faz necessária a intervenção do Ministério Público em sua realização, pois o *Parquet* somente deverá intervir como fiscal da ordem jurídica²⁵, conforme preconiza o art. 178, I, do CPC.

O art. 190, em seu parágrafo único, traz a hipótese específica acerca da incapacidade pela situação de vulnerabilidade da parte negociante, uma hipótese específica acerca da incapacidade processual negocial. De se destacar que, “a vulnerabilidade não pode ser resultante do negócio, mas estar configurada no momento em que o negócio jurídico for celebrado”.²⁶

É certo que o juridicamente incapaz presume-se vulnerável, mas há quem seja juridicamente capaz e, ao mesmo tempo, vulnerável, como ocorre nas posições jurídicas de consumidor e de trabalhador.²⁷

Entretanto, a manifesta situação de vulnerabilidade abordada por este parágrafo único deverá ser constatada no caso concreto, sendo necessário demonstrar que a

²³ MIRANDA, Francisco Cavalcanti Pontes de. **Comentários ao Código de Processo Civil, tomo I: arts. 1º a 45**. 5ª ed. 2ª tiragem. Rio de Janeiro: Forense, 1997, p. 238.

²⁴ DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. 18ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.1, p. 389/390. Em sentido contrário, ALMEIDA, Diogo Assumpção Rezende de. **Das convenções processuais no processo civil**. Tese (Doutorado). Rio de Janeiro: Universidade Estadual do Rio de Janeiro, 2014, p. 125/126. CUEVA, Ricardo Villas Bôas. **Flexibilização do procedimento e calendário processual**. In: *Negócios Processuais*. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 503.

²⁵ QUEIROZ, Pedro Gomes de. **Convenções disciplinadoras do processo judicial**. In: *Revista Eletrônica de Direito Processual – REDP*. Volume XIII, p. 707.

²⁶ NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios jurídicos processuais**. 2ª ed. Rev., ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 238.

²⁷ DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. 18ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.1, p. 390.

vulnerabilidade da parte, de algum modo, atingiu a realização do negócio processual, de modo a desequilibrá-lo. Isso porque, tanto as partes incapazes, quanto aquelas que são capazes, mas estão em situação de vulnerabilidade, podem realizar negócios processuais.

O que se busca aqui é a igualdade material das partes, com base na garantia constitucional da igualdade, ainda que, para isso se faça necessário aplicar diferenciações entre as partes. Conforme lecionam Luiz Guilherme Marinoni e Daniel Mitidiero, é função do legislador e do juiz estabelecer as discriminações necessárias para garantir a participação igualitária das partes, o que deve ocorrer não apenas quando verificadas dificuldades técnicas, mas também em casos de dificuldade pela situação de direito material²⁸.

Neste sentido, afirma Rafael Sirangelo de Abreu²⁹ que, a igualdade deve funcionar como um limite para a aplicabilidade de avenças tanto nos negócios pré-processuais quanto nas convenções estipuladas durante o processo.

Sendo assim, resta evidente a importância de constatar se as partes contratantes dispõem de igual domínio de informações, se possuem igualdade de poder negocial ou se estão devidamente assistidas³⁰, sempre que necessário, pois só assim será possível aferir se o negócio processual é válido, podendo produzir efeitos no plano da eficácia.

2. A decisão judicial como ato-fato jurídico, ato jurídico stricto sensu e negócio jurídico processual

2.1. A decisão como ato-fato jurídico

O ato-fato jurídico é caracterizado por um ato humano, sendo irrelevante a existência de vontade para sua prática, ou seja, não se faz necessária a presença do elemento volitivo,

²⁸ MARINONI, Luiz Guilherme; MITIDIERO, Daniel. **O projeto do CPC – críticas e propostas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2010, p. 74-75.

²⁹ ABREU, Rafael Sirangelo de. **A igualdade e os negócios processuais**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 294-299.

³⁰ Neste sentido, institui o Enunciado 18 do Fórum Permanente de Processualistas Civis: “Há indício de vulnerabilidade quando a parte celebra acordo de procedimento sem assistência técnico-jurídica”. In: **Carta de Vitória: Enunciados do Fórum Permanente de Processualistas Civis**. Disponível em <<http://portalprocessual.com/wp-content/uploads/2015/06/Carta-de-Vit%C3%B3ria.pdf>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

ganhando relevância jurídica apenas o fato decorrente da conduta humana. Marcos Bernardes de Mello afirma que, “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 de praticá-lo”³¹.

A decisão judicial (sentença), para Pedro Henrique Nogueira³², tem seus efeitos externos relacionados à noção de sentença como ato-fato jurídico, tendo em vista a existência de fato humano (conduta do juiz), embora o elemento volitivo seja desconsiderado pela ordem jurídica. Neste sentido, Fredie Didier Jr., Paula Sarno Braga e Rafael Oliveira nos ensinam que:

“A decisão, neste caso, é tratada como se fosse um *fato*, cujos efeitos independem da vontade, e não um *ato voluntário*, cujos efeitos jurídicos são determinados pela vontade de quem os pratica. É, pois, encarada como um ato-fato: ato humano tratado pelo direito como se fosse um fato.”³³

A hipoteca judiciária é um importante efeito anexo da sentença que condenar o réu ao pagamento de prestação consistente em dinheiro e a que determinar a conversão de prestação de fazer, de não fazer ou de dar coisa em prestação pecuniária, estando prevista no art. 495 do CPC. Dela decorre a obrigação de pagar quantia com a finalidade de assegurar o pagamento de uma futura execução da decisão judicial. Sendo assim, “o ‘fato gerador’ da hipoteca judiciária não é o pedido da parte ou a decisão do juiz: é a existência fática de sentença que imponha obrigação de pagar quantia”³⁴.

³¹ MELLO, Marcos Bernardes de. Teoria do fato jurídico: plano da existência. 20ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 188.

³² NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios jurídicos processuais**. 2ª ed. Rev., ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 202.

³³ DIDIER JR., Fredie; BRAGA, Paula Sarno; OLIVEIRA, Rafael. **Curso de direito processual civil: teoria da prova, direito probatório, ações probatórias, decisão, precedentes, coisa julgada e antecipação dos efeitos da tutela**. 11ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.2, p. 435.

³⁴ DIDIER JR., Fredie; BRAGA, Paula Sarno; OLIVEIRA, Rafael. **Curso de direito processual civil: teoria da prova, direito probatório, ações probatórias, decisão, precedentes, coisa julgada e antecipação dos efeitos da tutela**. 11ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.2, p. 438.

Acaso seja revogada, a hipoteca judiciária deixará de existir, pois, com a invalidação ou rescisão da sentença, seus efeitos serão, conseqüentemente, cessados. Importante destacar os ensinamentos de Egas Dirceu Moniz de Aragão sobre esta temática:

“Se a reforma ou invalidação forem parciais, e desde que ainda subsista capítulo que imponha pagamento de quantia, a hipoteca prevalece. Em caso de reforma total, a hipoteca, que era efeito da sentença reformada, deixa de existir, porque a decisão do tribunal substitui a própria sentença (é o chamado efeito substitutivo, previsto no art. 1.008, CPC). Sucede que, se a decisão do tribunal for atacada por recurso *com* efeito suspensivo, ficarão sobrestados todos os seus efeitos, inclusive o efeito substitutivo. Nesse caso, mantém-se, até ulterior deliberação do recurso, a hipoteca judiciária. Se o recurso, porém não tiver efeito suspensivo, ocorre a substituição da sentença pela decisão do tribunal e, como se disse, desconstitui-se a hipoteca.”³⁵

2.2. A decisão como ato jurídico *stricto sensu*

O suporte fático do ato jurídico *stricto sensu* possui como elemento central a manifestação de vontade das partes. No entanto, a parte não possui poder de escolha acerca da categoria jurídica ou mesmo dos efeitos que decorram desta declaração de vontade. Nesse sentido, Marcos Bernardes de Mello afirma que:

“No ato jurídico *stricto sensu*, como se conclui, a vontade não tem escolha da categoria jurídica, razão pela qual a sua manifestação apenas produz efeitos necessários, ou seja, preestabelecidos pelas normas jurídicas respectivas inalteráveis pela vontade, e variáveis³⁶

Ou seja, um ato é praticado conscientemente pela parte, a qual exterioriza sua vontade, mas esta não possui poder de influência sobre as consequências que deste ato possam advir. São produzidos apenas os efeitos prefixados pelas normas jurídicas, os quais são invariáveis.

³⁵ ARAGÃO, Egas Dirceu Moniz de. **Sentença e coisa julgada**. Rio de Janeiro: AIDE Editora, 1992, p. 186.

³⁶ MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. 20ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 219. Neste sentido: CUNHA, Leonardo Carneiro da. **Negócios jurídicos processuais no processo civil brasileiro**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 42.

Ao praticar atos como o reconhecimento da improcedência do pedido, o juiz não age com poder de autorregramento da vontade, de modo que, por consequência, não pode intervir na escolha dos efeitos da decisão proferida, pois estes não podem ser modificados, uma vez que já estão previamente estabelecidos pelas normas jurídicas.

A sentença – assim como grande parte dos pronunciamentos do juiz no processo – enquanto ato jurídico *stricto sensu*, deriva de uma manifestação ou declaração de vontade, mas independe da escolha de seus efeitos, pois estes já estão determinados pelo ordenamento jurídico.

2.3.A decisão como negócio jurídico processual

Assim como no ato jurídico *stricto sensu*, o negócio jurídico também contém a manifestação de vontade como integrante de seu suporte fático. Para distingui-los, deve-se atentar para o poder de escolha da categoria jurídica que consubstancia o poder de autorregramento da vontade – seus efeitos³⁷.

Isso porque, o negócio jurídico é constituído a partir da manifestação de vontade, sendo possível a escolha da categoria jurídica e de seus efeitos, dentro dos limites previamente definidos pela norma jurídica.

Calmon de Passos³⁸ assevera que não se exige apenas a vontade do ato, mas que o resultado prático do negócio firmado deve corresponder ao pretendido pelo sujeito no momento da manifestação de sua vontade. Deste modo, é fundamental a manifestação de vontade destinada a um resultado prático específico.

Pedro Henrique Nogueira considera possível enquadrar alguns provimentos judiciais no conceito de negócio jurídico processual, baseado no argumento de que há normas que

³⁷ MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. 20ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 220.

³⁸ PASSOS, José Joaquim Calmon de. **Esboço de uma teoria das nulidades aplicada às nulidades processuais**. Rio de Janeiro: Forense, 2002, p. 68 e 69.

possibilitam ao juiz escolher a situação jurídica processual que vinculará as partes e até mesmo o próprio órgão jurisdicional³⁹.

Assim podemos observar, por exemplo, na decisão liminar em sede de tutela provisória cautelar⁴⁰, quando se permite ao juiz escolher a medida mais adequada para proteger o direito ameaçado, dentre todas as opções que estiverem à sua disposição.

Conforme se pode observar, hipóteses como esta não estão limitadas ao poder jurisdicional do juiz, pois incluem também o autorregramento da vontade, tendo em vista que o magistrado escolherá uma, dentre tantas outras opções, visando que os efeitos por ele esperados sejam produzidos a partir de sua escolha. Sendo certo que é possibilitado ao magistrado uma manifestação de vontade vinculada a um efeito por ele ansiado, podemos concluir que este seria uma lídima hipótese de negócio jurídico processual judicial.

3. Negócios jurídicos processuais e terceiros

O Código de Processo Civil não determina expressamente qual seria a limitação subjetiva da eficácia do negócio processual. Da leitura do art. 190 do CPC seria intuitivo compreender que a eficácia do negócio processual se limitaria às partes contraentes, em virtude de sua vinculação objetiva com o negócio realizado.

Todavia, mister esclarecer que, abaixo da relação da qual nasceu o negócio processual existem diversas outras relações, o que faz com que o negócio acabe, de algum modo, interferindo na esfera jurídica daqueles que não são negociantes, mas que estão submissos ao seu cumprimento. Isso ocorre, por exemplo, nos casos em que as partes, consensualmente, optam por desistir da perícia, pois, nesse caso, o perito que já havia sido nomeado estará vinculado a essa convenção.

³⁹ NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios jurídicos processuais**. 2ª ed. Rev., ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 210 a 213.

⁴⁰ Art. 297, CPC: “O juiz poderá determinar as medidas que considerar adequadas para efetivação da tutela provisória.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

Esta vinculação de terceiros com o negócio processual realizado se faz importante para que esse negócio possa obter os efeitos esperados pelas partes no momento de sua constituição. Na hipótese citada, por exemplo, não pode o perito emitir laudo pericial e requerer a juntada aos autos, pois caracterizaria preclusão lógica, ou proibição de comportamento contraditório.

Em regra, o negócio processual não pode prejudicar as partes que não participaram de sua formação, e que por ele foram afetadas. Entretanto, o CPC, ao regular a assistência simples no art. 121⁴¹ estabelece que o assistente simples sujeitar-se-á aos mesmos ônus processuais que o assistido, mas, em contrapartida, não possui recursos para evitar que a parte principal reconheça a procedência do pedido, desista da ação, renuncie ao direito sobre o que se funda a ação ou transija sobre direitos controvertidos, conforme inteligência do art. 122⁴².

Neste sentido, o assistente simples está vinculado à vontade do assistido, sendo a ele submisso, inclusive aos efeitos que provenham dos negócios processuais a serem realizados pelo assistido, ou seja, estará sempre vinculado a todas as manifestações de vontade do assistido.

Acaso não haja manifestação de vontade do assistido, que praticou ato-fato processual, a atuação do assistente será eficaz, salvo expressa manifestação do assistido em sentido contrário⁴³. Seria o caso, por exemplo, da revelia, que não constitui negócio processual, mas sim um ato-fato processual, tendo em vista a irrelevância da presença de conteúdo volitivo da parte que o praticou⁴⁴.

Nesse caso do assistente simples, temos, então, uma delimitação da extensão subjetiva da eficácia dos negócios processuais, sendo certo que será atingido pelos efeitos

⁴¹ Art. 121, CPC: “O assistente simples atuará como auxiliar da parte principal, exercerá os mesmos poderes e sujeitar-se-á aos mesmos ônus processuais que o assistido.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

⁴² Art. 122, CPC: “A assistência simples não obsta a que a parte principal reconheça a procedência do pedido, desista da ação, renuncie ao direito sobre o que se funda a ação ou transija sobre direitos controvertidos.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

⁴³ DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. 18ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.1, p. 492.

⁴⁴ BRAGA, Paula Sarno. **Primeiras Reflexões sobre uma Teoria do Fato Jurídico Processual — Plano de Existência**. Revista de Processo. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007, n. 148.

decorrentes do que ficar firmado entre as partes contraentes, exceto quando os negócios pré-processuais e processuais versarem sobre os direitos processuais de intervenção, hipótese na qual o negócio será relativamente ineficaz ao terceiro prejudicado. É por este motivo que não se pode afirmar que a eficácia jurídica prejudicial ao terceiro que não participou da realização do negócio dependerá de sua concordância⁴⁵.

⁴⁵ NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios jurídicos processuais**. 2ª ed. Rev., ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 248 e 249.

CAPÍTULO 3 – O PAPEL DO JUIZ NO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL PLURILATERAL: O JUIZ ENQUANTO APLICADOR DO NEGÓCIO PROCESSUAL

1. SUJEITOS DO NEGÓCIO PROCESSUAL

Conforme já delineado, o negócio jurídico processual plurilateral é formado com a manifestação de vontade de mais de duas pessoas, que integrem, necessariamente, polos distintos da relação processual (por exemplo: autor, réu e Ministério Público).

Para Antônio do Passo Cabral, as partes de um acordo processual são aquelas que, voluntariamente, vinculam-se em razão de sua capacidade negocial, o que inclui a participação de terceiros estranhos ao processo, não sendo apropriada a equivalência entre as partes do acordo e as partes do processo, pois estas podem ser distintas.

As partes que manifestaram sua vontade estão vinculadas à convenção por si realizada, mas essa vinculação também pode repercutir na esfera de terceiros, impondo-lhes deveres, os quais devem ser respeitados e cumpridos, ainda que acarretem situações jurídicas desfavoráveis.

“[...] A produção de efeitos em relação a terceiro não significa que estes sejam vinculados à convenção firmada *iter alia*, quer dizer apenas que os terceiros sofrem efeitos da relação jurídica estabelecida entre as partes, efeitos que já foram qualificados como sendo ‘efeitos de fato’, efeitos ‘reflexos’, ‘indiretos’, ou ‘secundários’”⁴⁶.

O acordo realizado pelas partes será, então, válido apenas para elas, mas os terceiros serão afetados porque sofrerão a interferência das regras acordadas entre as partes, ainda que não haja vínculo convencional. Vale dizer que, os terceiros não podem ignorar o pactuado, de modo que deverão respeitá-lo, sem praticar atos que lhe sejam contrários.

⁴⁶ CABRAL, Antônio do Passo. **Convenções processuais**. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 221.

1.1. O juiz e as convenções processuais

A partir desta premissa, pode-se discutir acerca da participação, ou não, do juiz nos negócios processuais e, em caso de sua não participação, se estaria ou não vinculado ao negócio processual firmado entre as partes.

Ora, o juiz possui precipuamente o dever de analisar a validade das convenções, o que, para Antônio do Passo Cabral, se mostra diametralmente incompatível com a defesa de interesses, sejam esses das partes ou do Estado.

Para possuir capacidade negocial, a parte tem que possuir algum interesse na realização da convenção, e o juiz, enquanto sujeito imparcial no processo, não possui quaisquer interesses pessoais, não podendo, portanto, convencionar com as partes.

Ainda que o juiz possuísse vontade negocial, essa vontade não seria autônoma, pois estaria vinculada a um dever legal, pré-estabelecido no ordenamento jurídico. É em virtude dessa inexistência de liberdade negocial que Antônio do Passo Cabral não considera o juiz como parte das convenções processuais, discordando, por conseguinte, do posicionamento adotado por Pedro Henrique Nogueira⁴⁷ e Fredie Didier Jr.⁴⁸.

Desse modo, apenas as partes – em sentido amplo, partes do negócio processual – que são agentes do negócio processual, não podendo o magistrado lançar manifestações de vontade com a finalidade de compor uma convenção processual. Inclusive porque, a participação do juiz no negócio processual faria com que restasse impedida a realização de seu controle⁴⁹, que é um dever do juiz, como se verá adiante.

O juiz poderia ser considerado como sujeito do negócio apenas quando estiver na condição de parte, ou seja, quando possuir interesse processual, como ocorre nos casos de

⁴⁷ NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios jurídicos processuais**. 2ª ed. Rev., ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2016, p.

⁴⁸ DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. 18ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.1, p.

⁴⁹ YARSHELL, Flávio Luiz. **Convenção das partes em matéria processual: rumo a uma nova era?** In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p.79.

exceções de impedimento e suspeição, por exemplo. Mas, vale frisar que, nesses casos, o juiz não estará atuando na posição de julgador, mas sim de parte, afinal, é a capacidade dele de atuar como Estado-juiz que está sendo discutida.

Como dito, os terceiros que, porventura, venham a ser atingidos direta ou indiretamente pelo negócio processual realizado estarão vinculados ao cumprimento dos deveres decorrentes deste, não podendo praticar atos que lhe sejam contrários. Isso porque, não figurar como parte no negócio jurídico não significa dizer que a ele não estará vinculado. Acaso as partes tenham, por exemplo, convencionado estender o prazo para manifestação acerca do laudo pericial para 30 dias, a secretaria do Juízo deverá respeitar o acordo, não podendo emitir certidão informando que o prazo de 15 dias previsto no art. 447, §1º, CPC transcorreu sem que as partes apresentassem suas manifestações. A secretaria deverá respeitar o prazo acordado, não podendo praticar atos contrários à convenção.

No caso do juiz, sua vinculação decorrerá do dever legal que possui de aplicar a norma convencional, assim como a norma legislada, independente da finalidade da norma convencional.⁵⁰ Mas, deve-se atentar para o fato de que esta vinculação não significa que as partes do negócio processual possam violar as prerrogativas do magistrado.

Isto porque, o modelo processual atual pressupõe uma colaboração entre os sujeitos do processo, sem quaisquer protagonismos, seja do juiz ou das partes do processo e, com isso, as partes do negócio processual não podem convencionar acerca de suas prerrogativas.

O que pode haver, por parte do magistrado, é o cumprimento dos deveres impostos por meio das convenções firmadas pelas partes sempre que sua atuação decorra do agir dessas, podendo chegar a reduzir ou até mesmo impedir a atuação do magistrado. Mas, frise-se, uma convenção processual nunca poderá dispor acerca das prerrogativas do juiz.

⁵⁰ CABRAL, Antônio do Passo. **Convenções processuais**. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 226.

2. O papel do juiz: incentivo e controle

Antônio do Passo Cabral afirma que o juiz possui duas funções essenciais ante o processo, quais sejam, a de incentivo ao uso de instrumentos autocompositivos, pelas partes, e a fiscalização e controle dos acordos processuais.

O fomento à celebração de convenções é deveras importante, principalmente no que tange aos acordos que possam ser realizados incidentalmente ao processo. O magistrado possui deveres tão importantes quanto o da promoção da autocomposição, com o incentivo à celebração de convenções processuais, como o dever de diálogo – devendo o juiz debater amplamente sobre o processo com as partes, sempre as consultando –, o dever de esclarecimento – de modo a não existir nenhum resíduo de obscuridade intrínsecos às manifestações das partes –, e o dever de prevenção – sempre alertando as partes acerca das consequências das posturas e manifestações adotadas no curso do processo.

Além disso, a segunda função essencial do magistrado refere-se ao seu importante papel na função de controle dos negócios processuais, analisando sua validade e controlando a extensão de seus limites. Entretanto, não poderá analisar se o negócio é conveniente ou não, cabendo ao juiz apenas a verificação dos limites e validade da convenção processual, pois somente as partes da convenção é que podem analisar sua conveniência.

Em regra, esse controle é realizado após a concretização da convenção processual, ou seja, quando já está apta a operar seus efeitos, sendo imprescindível para que nenhuma das partes, ou mesmo terceiros, venham a ser prejudicados em função do uso desleal deste instrumento. Assim, com o devido respeito aos limites do negócio processual, estarão sendo respeitados os princípios da boa-fé e da cooperação.

Todavia, embora esta seja a regra, há hipóteses em que se mostra imperativa a homologação prévia do negócio processual para que, então, possa operar seus efeitos.

2.1. Desnecessidade de homologação prévia dos acordos processuais

Há uma corrente doutrinária minoritária, a qual Egas Dirceu Moniz de Aragão e Francisco Ramos Méndez⁵¹ integram, que acredita que todo negócio processual somente terá eficácia após sua homologação pelo juízo competente. Entretanto, para a maior parte da doutrina, que inclui Antônio do Passo Cabral e Jaldemiro Rodrigues de Ataíde Júnior⁵², a homologação do acordo se mostra completamente desnecessária.

Essa desnecessidade se justifica em função do fato de as convenções serem decorrentes da autonomia da vontade das partes, as quais tem liberdade de escolher sobre o que será acordado e como o será, independentemente da intermediação de outro sujeito – juiz –, mediante um acordo de vontade disciplinado por seus interesses. Neste sentido, dispõe o art. 200⁵³ do CPC ao determinar que os atos consistentes em declarações de vontade serão eficazes desde o momento de sua prática.

Além disso, Antônio do Passo Cabral observa que seria inconcebível submeter ao crivo do judiciário todo e qualquer negócio realizado, inclusive porque há a possibilidade de realização de acordos pré-processuais. Ademais, desse modo a eficácia dos acordos realizados pelas partes estaria sendo desvalorizada e, conseqüentemente, os negócios processuais perderiam sua força.

⁵¹ ARAGÃO, Egas Dirceu Moniz de. **Sentença e coisa julgada**. v. II. 10ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004, p. 28: “A afirmação do parágrafo único, quanto à desistência da ação, faz supor que em todos os demais casos a homologação seria indispensável, quando o que se vê é justamente o inverso: outros atos, que consistem em manifestação unilateral ou bilateral de vontade, capazes de atuar sobre direitos processuais, necessitam da homologação do juiz. E bem se compreende que assim seja, para que o magistrado o policie, pois há direitos que, por serem indisponíveis, são infensos à desistência ou à renúncia, não se podendo extinguir por manifestação de vontade, unilateral ou bilateral.”; RAMOS MÉNDEZ, Francisco. **El sistema procesal español**. Barcelona: Bosch, 5ª ed., 2000, p. 310 apud CABRAL, Antônio do Passo. **Convenções processuais**. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 229.

⁵² ATAÍDE JR., Jaldemiro Rodrigues. “O papel do juiz diante dos negócios jurídicos processuais. In: <<http://portalprocessual.com/o-papel-do-juiz-diante-dos-negocios-juridicos-processuais/>>. Acesso em: 24 de abril de 2017. “Assinale-se, por oportuno, que o juiz, na qualidade de aplicador da norma de estrutura construída a partir do negócio jurídico processual, deve apreciar amplamente a validade do negócio jurídico, antes de aplicá-lo. Noutros casos, quando expressamente prevista em lei a necessidade de uma atividade integrativa da autoridade competente para que o negócio jurídico processual surta sua eficácia própria, o papel do juiz será o de autoridade competente para exercício da atividade integrativa, o que geralmente se dá através da homologação, como é o caso (i) do negócio jurídico unilateral da desistência (art. 200, parágrafo único, CPC/2015) e, (ii) do negócio jurídico bilateral da concordância quanto à restauração de autos (art. 714, §1º, CPC/2015 (15)).”

⁵³ Art. 200, CPC: “Os atos das partes consistentes em declarações unilaterais ou bilaterais de vontade produzem imediatamente a constituição, modificação ou extinção de direitos processuais.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

É importante destacar ainda que, se acaso fosse necessária a homologação de todos os negócios processuais praticados pelas partes, a autonomia negocial acabaria sendo diretamente ferida, pois assim o Estado sempre interferiria na conduta individual, quando o que deve ocorrer é as partes serem livres para acordar conforme suas necessidades individuais, dentro dos limites estabelecidos em lei.

Sendo assim, em regra, os negócios processuais operam seus efeitos no momento em que a convenção é firmada, independentemente de haver homologação prévia realizada pelo juiz, salvo os casos expressamente previstos em lei, como bem excetua o enunciado nº 133 do Fórum Permanente de Processualistas Civis⁵⁴.

2.1.1. Necessidade de homologação prévia – exigência legal

Embora a regra seja a inexigibilidade de homologação dos negócios processuais, há hipóteses em que a lei prevê expressamente a necessidade de homologação para que o negócio processual possa surtir efeitos no mundo fático. Ou seja, em determinados casos, há previsão legal para que o negócio processual apenas possua eficácia após sua homologação pelo juízo competente.

Isso não significa dizer que o negócio é inválido, pois sua homologação apenas opera no campo da eficácia. Tampouco significa que o juiz atua como parte do negócio, ou que a necessidade de homologação diminuiria a autonomia das partes ao negociar os termos da convenção. A decorrência da homologação resume-se a conferir eficácia ao negócio.

Como exemplo de uma convenção processual que necessita de homologação judicial, temos a hipótese prevista no art. 862, §2º, do Código de Processo Civil, que prevê a necessidade de homologação sempre que as partes ajustarem a forma de administração ou

⁵⁴ Enunciado nº 133 FPPC: “Salvo nos casos expressamente previstos em lei, os negócios processuais do art. 190 não dependem de homologação judicial.” In: **Carta de Vitória: Enunciados do Fórum Permanente de Processualistas Civis**. Disponível em <<http://portalprocessual.com/wp-content/uploads/2015/06/Carta-de-Vit%C3%B3ria.pdf>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

escolherem o depositário, nos casos em que a penhora recair sobre estabelecimento comercial, industrial ou agrícola, bem como em semoventes, plantações ou edifícios em construção⁵⁵.

Importante destacar que, como dito alhures, quando homologada a convenção processual, os terceiros que venham a ser direta ou indiretamente por ela afetados, restarão vinculados, o que inclui, também, o juiz. E, em decorrência desta vinculação, não poderão praticar atos que importem comportamento contraditório ao negócio firmado, devendo-se respeitar o convencionado em todos os seus termos.

Após a homologação, qualquer ato contrário que viesse a ser praticado pelo juiz importaria na incidência da preclusão lógica ou da proibição de comportamento contraditório. Ou seja, a vinculação está intrinsecamente relacionada ao respeito à convenção, pois o negócio processual necessita ser respeitado para que possa produzir todos os efeitos esperados pelas partes no momento de sua confecção.

Portanto, resta claro que, sempre que exigida legalmente, a homologação não será considerada pressuposto de validade, mas dela decorrerá a eficácia do negócio, conforme afirma o Enunciado nº 260 do Fórum Permanente de Processualistas Civis⁵⁶.

2.1.2. Homologação inserida voluntariamente pelas partes como condição do negócio jurídico processual

Além da possibilidade de a lei determinar expressamente a necessidade de homologação do negócio processual, as partes podem, também, no próprio negócio, estabelecer a exigibilidade de que, para que a convenção firmada possa surtir os efeitos esperados, seja imperativo que, antes, passe pelo crivo judicial.

⁵⁵ Art. 862, CPC: “Quando a penhora recair em estabelecimento comercial, industrial ou agrícola, bem como em semoventes, plantações ou edifícios em construção, o juiz nomeará administrador-depositário, determinando-lhe que apresente em 10 (dez) dias o plano de administração. [...] § 2º É lícito às partes ajustar a forma de administração e escolher o depositário, **hipótese em que o juiz homologará** por despacho a indicação.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

⁵⁶ Enunciado nº 260 do FPPC: A homologação, pelo juiz, da convenção processual, quando prevista em lei, corresponde a uma condição de eficácia do negócio. In: **Carta de Vitória: Enunciados do Fórum Permanente de Processualistas Civis**. Disponível em <<http://portalprocessual.com/wp-content/uploads/2015/06/Carta-de-Vit%C3%B3ria.pdf>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

É lícito às partes o estabelecimento de condições à eficácia dos negócios realizados. Neste caso, a homologação também é uma condição de eficácia do negócio jurídico em decorrência da exigibilidade oposta pela vontade das partes, figurando como uma forma de as partes, voluntariamente, limitarem o negócio realizado.

A homologação condicionada pelas partes nos negócios por si realizados, pode decorrer da vontade das partes de obterem uma maior segurança em relação ao pactuado.

2.1.3. Homologação requerida pelas partes em ato conjunto para fins de constituir título executivo extrajudicial

Há uma terceira possibilidade de homologação do negócio pelo juiz, todavia, nesse caso, não se trata de um negócio processual, mas sim de um negócio de direito material. Na hipótese, as partes firmam um instrumento autocompositivo e o levam, em conjunto, para homologação judicial.

Neste caso, o negócio já é plenamente válido e eficaz, o que faz com que a finalidade da homologação seja somente a transformação do negócio em título executivo judicial. Sendo assim, ainda que não homologado pelo juiz, o instrumento produzirá todos os seus efeitos⁵⁷. Um dos efeitos é processual: o instrumento passa a ostentar a natureza de título executivo judicial, permitindo, caso haja inadimplemento, a instauração de um cumprimento de sentença.

Entretanto, o Superior Tribunal de Justiça tem entendimento restritivo em relação a esse requerimento de homologação de transações extrajudiciais, pois não seria possível as partes pretenderem uma chancela judicial para todo e qualquer negócio realizado extrajudicialmente. No entendimento da Ministra Nancy Andrighi, esta homologação não é função do judiciário, mas sim dos cartórios⁵⁸.

⁵⁷ CABRAL, Antônio do Passo. **Convenções processuais**. 1ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, p. 237.

⁵⁸ BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Acórdão. Processo civil. Transação extrajudicial. Homologação. Lei 9.099/95.art. 57. Impossibilidade Recurso Especial nº 1184151/MS. 3ª Turma. Relator: Min. Massami Uyeda, Relatora para Acórdão Min. Nancy Andrighi, Julgado em 15.12.2011: “PROCESSO CIVIL. TRANSAÇÃO EXTRAJUDICIAL. HOMOLOGAÇÃO. LEI 9.099/95.ART. 57. IMPOSSIBILIDADE. 1. [...] 6. É necessário romper com a ideia de que todas as lides devem passar pela chancela do Poder Judiciário, ainda que solucionadas 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. 7. A evolução geral do direito,

Em que pese esta decisão do Colendo Superior Tribunal de Justiça, é certo que há previsão expressa no art. 515, inciso III, do Código de Processo Civil⁵⁹, estabelecendo que os instrumentos de autocomposição extrajudicial poderão ser homologados por decisão judicial, de modo a constituir título executivo judicial.

num panorama mundial, caminha nesse sentido. Tanto que há, hoje, na Europa, hipóteses em que ações judiciais somente podem ser ajuizadas depois de já terem as partes submetido sua pretensão a uma Câmara Extrajudicial de Mediação, com ocorre, por exemplo, na Itália, a partir da promulgação do Decreto Legislativo nº 28/2010.8. Ao homologar acordos extrajudiciais, o Poder Judiciário promove meramente um juízo de delibação sobre a causa. Equiparar tal juízo, do ponto de vista substancial, a uma sentença judicial seria algo utópico e pouco conveniente. Atribuir eficácia de coisa julgada a tal atividade implicaria conferir um definitivo e real a um juízo meramente sumário, quando não, muitas vezes, ficto. Admitir que o judiciário seja utilizado para esse fim é diminuir-lhe a importância, é equipará-lo a um mero cartório, função para a qual ele não foi concebido.9. Recurso especial não provido.”

⁵⁹ Art. 515, CPC: “São títulos executivos judiciais, cujo cumprimento dar-se-á de acordo com os artigos previstos neste Título: [...] III - a decisão homologatória de autocomposição extrajudicial de qualquer natureza; [...]” BRASIL. Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil. Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

CAPÍTULO 4 – Afinal, deve o juiz ser considerado sujeito do negócio jurídico processual plurilateral?

1. O autorregramento da vontade no Novo Código de Processo Civil

O Código de Processo Civil de 2015 traz como novidade, ou mesmo reforça, a existência de diversos princípios, sejam eles explícitos ou implícitos. Dentre as novidades trazidas pelo Novo Código, ganhou destaque o autorregramento da vontade, instrumento basilar para a configuração dos negócios jurídicos processuais.

Conforme afirma Fredie Didier Jr.⁶⁰, o CPC consagrou a existência do princípio do respeito ao autorregramento da vontade como uma derivação do conteúdo eficaz do direito fundamental à liberdade, contido no art. 5º, *caput*, da Constituição Federal/88. Isso porque, as partes teriam direito de tutelar suas pretensões, podendo convencionar acerca do procedimento, de modo a adequar o caso concreto a partir de suas necessidades.

Para isso, não podem ser impostas limitações injustificadas ao exercício do autorregramento da vontade, pois a vontade das partes é relevante, devendo, portanto, ser respeitada. Tanto que o novel diploma processual estimula a autocomposição, com destaque para os §§ 2º e 3º do art. 3º do CPC⁶¹.

Insta esclarecer que só porque se defende o autorregramento da vontade, não significa dizer que o processo estará estruturado em um modelo adversarial, longe disso. Com a democratização do processo se faz premente que as partes possuam a mesma participação processual que o juiz. Nem um, nem outro, pode ocupar lugar de destaque na relação processual. Esta é a maior característica do processo cooperativo, o juiz não pode figurar como mero espectador, assim como as partes não deverão ter suas vontades ignoradas.

⁶⁰ DIDIER JR, Fredie. **Princípio do respeito ao autorregramento da vontade no processo civil**. In Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 32

⁶¹ Art. 3º, CPC: “[...] §2º O Estado promoverá, sempre que possível, a solução consensual dos conflitos. §3º A conciliação, a mediação e outros métodos de solução consensual de conflitos deverão ser estimulados por juízes, advogados, defensores públicos e membros do Ministério Público, inclusive no curso do processo judicial.” BRASIL. Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015. Código de Processo Civil. Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

Não se pretende que as partes se tornem protagonistas e que o juiz passe a ser omissor, mas, sim, que ambos possam dialogar no curso do processo, uma vez que “as conquistas que advieram com a publicização do processo tornam a cena madura para a convivência natural com uma efetiva participação dos litigantes”⁶².

2. Partes do Negócio jurídico Processual

Conforme exposto nos capítulos anteriores, é de suma importância a análise acerca de quem são os sujeitos do negócio jurídico processual plurilateral, pois este é formado pela manifestação de três ou mais pessoas, as quais deverão, necessariamente, ocupar lados⁶³ distintos na relação processual.

As partes do processo nem sempre coincidem com as partes do acordo, pois serão partes todos aqueles sujeitos que vincularem-se à sua constituição em razão de sua capacidade negocial, de modo que terceiros estranhos ao processo pode participar da realização de um negócio processual.

⁶² GODINHO, Robson Renault. **Convenções sobre o ônus da prova - estudo sobre a divisão de trabalho entre as partes e os juízes no processo civil brasileiro**. 259 f. Tese (Doutorado em Direito). Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, São Paulo, 2013, p. 205 *apud* DIDIER JR, Fredie. **Princípio do respeito ao autorregramento da vontade no processo civil**. In Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 33 e 34.

⁶³ Consoante leciona Marcos Bernardes de Mello, a classificação do negócio enquanto plurilateral “tem por fundamento o número de posições (=lados) De que são exteriorizadas as vontades negociais necessárias a compor o negócio jurídico. Não importa quantos figurantes manifestaram a vontade negocial, mas o número de lados de que partem tais manifestações. Nessa concepção, lado significa centro de interesses, posição da qual a vontade é emanada num mesmo sentido. Haver mais de um lado implica, essencialmente, reciprocidade. Por isso, o negócio jurídico unilateral pode ser realizado (= formado) por mais de uma pessoa, como um negócio jurídico bilateral pode ter mais de dois figurantes (= manifestantes de vontade), sem que percam a sua identidade. Isso porque é irrelevante quantas sejam as pessoas que participam do negócio (= figurantes), pois somente interessa a quantidade de lados a partir dos quais são manifestadas as vontades negociais e, portanto, se há ou não reciprocidade entre elas. O que importa saber é se já acordo de vontades do homem diante de outro homem, não do homem ao lado de outro homem. Porque se o homem está ao lado de outro as suas manifestações de vontade são paralelas ($\Rightarrow$), enquanto se estão um diante do outro, são recíprocas ($\Leftrightarrow$). Se várias pessoas em uma mesma posição (= lado) exteriorizam vontade negocial, como ocorre se A e B, conjuntamente, criam uma mesma fundação (Código Civil, art. 62), há negócio jurídico unilateral. Apesar da pluralidade de instituidores, o negócio não se bilateralizaria nem se plurilateralizaria se fossem A, B e C os figurantes na criação da fundação, porque não haveria corresponsabilidade ou reciprocidade nas manifestações de vontade, uma vez emanada de um mesmo lado.” MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. 20ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014, p. 255. Desse modo, o que importa no negócio jurídico plurilateral é a quantidade de lados dos quais emanou o interesse de compor um negócio e não da quantidade de pessoas nele envolvidas.

A capacidade do juiz para figurar como sujeito do negócio jurídico processual plurilateral é bastante controvertida na doutrina processual brasileira, pois há uma corrente que sustenta poder o juiz atuar como parte do negócio, enquanto outra corrente o enquadra nas funções de incentivo e controle dos negócios, figurando, então, como verificador da validade dos negócios realizados.

Embora renomados juristas, como Antonio do Passo Cabral e Adriano Consentino Cordeiro sejam destaques da corrente que acredita que o juiz não pode figurar como parte do negócio processual plurilateral – sob o argumento de que está distanciado dos interesses das partes e, por isso, não poderia praticar atos em favor de interesse próprio –, entende-se que, consoante os ensinamentos de Pedro Henrique Nogueira, há a possibilidade de o juiz figurar como parte do negócio jurídico processual.

Conforme aduz Humberto Theodoro Júnior⁶⁴, o juiz interferirá no mérito do negócio processual sempre que sua esfera jurídica for afetada, pois o negócio só se aperfeiçoará validamente se a ele aquiescer o próprio juiz. Quando se acham em jogo faculdades e interesses exclusivos das partes, o juiz apenas avaliará a legalidade extrínseca do negócio.

O próprio Código de Processo Civil traz disposições expressas acerca da participação do juiz nos negócios processuais, como ocorre na calendarização processual, prevista no art. 191 do CPC, a qual depende da aquiescência do magistrado.

Diante da realidade do Poder Judiciário, com grande quantidade de processos sendo ajuizados dia após dia, se mostra imprescindível que os juízes rompam com os costumes que estão tradicionalmente acostumados, partindo, então, de uma nova premissa, pois a calendarização processual consiste em forte instrumento para que se mantenha equilíbrio necessário entre as demandas ajuizadas e os autos arquivados.

Isso porque, ao calendarizar o processo, as partes e o magistrado vão estabelecer uma agenda para a prática dos atos processuais a partir de um estabelecimento de datas-limite para cada um deles. Com isso, será criada uma expectativa que orientará o curso do processo, que

⁶⁴ THEODORO JÚNIOR, Humberto. **Teoria geral do processo civil, processo de conhecimento e procedimento comum**. vol. I. 57ª ed. ver., atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2016, p. 485.

evitará possíveis adiamentos, aumentando-se, por conseguinte, a celeridade processual⁶⁵. Este é o clássico exemplo de negócio processual plurilateral típico.

Tem-se também os negócios realizados em face da distribuição do ônus da prova⁶⁶, os quais constituem negócio jurídico processual típico, podendo ser bilateral ou multilateral, quando o juiz ou membro do Ministério Público manifestarem suas vontades para a constituição do negócio processual.

Não obstante, têm-se também os negócios processuais plurilaterais atípicos, consagrados no art. 190 do CPC, que, embora “mencione apenas os negócios processuais atípicos celebrados entre as partes, não há razão alguma para não se permitir negociação processual atípica que inclua o órgão jurisdicional”⁶⁷. A exemplo dessa negociação atípica envolvendo o juiz é a “execução de sentença que determina a implantação de política pública”⁶⁸

Fredie Didier Jr. justifica essa possibilidade com base na observação de que o código prevê negócios processuais plurilaterais típicos, o que faz com que não seja algo estranho ao sistema, assim como porque a participação do juiz não traz nenhum prejuízo ao negócio, já que o controle de validade será realizado imediatamente.

Entretanto, Murilo Teixeira Avelino⁶⁹ entende que, o legislador, ao referir-se expressamente “às partes”, estaria excluindo o magistrado desta hipótese do art. 190. Apesar disso, entende que o magistrado pode figurar em negócios processuais atípicos em função do princípio da adequação, pois “a prestação jurisdicional há de ser adequada”, sendo necessário

⁶⁵ COSTA, Eduardo José da Fonseca. **Calendarização Processual**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 478-480.

⁶⁶ Art. 373, §3º, CPC: “[...] §3º A distribuição diversa do ônus da prova também pode ocorrer por convenção das partes, salvo quando: [...]”. BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

⁶⁷ DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. 18ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.1, p. 387.

⁶⁸ COSTA, Eduardo José da Fonseca. A “execução negociada” de políticas públicas em juízo. Revista de Processo. São Paulo: RT, 2012, n.212.

⁶⁹ AVELINO, Murilo Teixeira. **A posição do magistrado em face dos negócios jurídicos processuais**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 382-385.

que o magistrado certifique que os meios utilizados são aptos a garantir a efetividade da tutela jurisdicional pretendida, o que o permite adequar o procedimento do caso concreto.

Não é demais ressaltar que as partes deverão estar em igualdade de condições quando da realização do negócio processual, devendo-se observar as dificuldades técnicas e de direito material (igualdade no domínio de informações, de poder negocial e de assistência jurídica).

Importante destacar, ainda, que é dever do magistrado buscar dar cumprimento aos negócios firmados pelas partes, utilizando-se dos meios judiciais que estiverem à sua disposição. Adriano Consentino Cordeiro⁷⁰ afirma que, com fundamento nos arts. 497 e 536⁷¹ do CPC, podem ser utilizadas multas processuais, de modo a compelir o cumprimento integral do acordo.

Neste ínterim, Diogo Assumpção Rezende de Almeida⁷² resume as posições que podem ser tomadas pelo juiz em três formas específicas:

“Em resumo três posturas são esperadas do julgador quando da comunicação pelas partes da celebração de convenção processual. (i) homologação do pactuado, quando exigida por lei; (ii) fiscalização do acordo, com a finalidade de aferição de licitude do objeto, do respeito à forma e da capacidade do contratantes; (iii) concordância (ou discordância) quanto ao conteúdo da convenção se esta versar sobre poderes do juiz ou sobre atos que também devem ser praticados pelo magistrado”.

Embora o CPC não delimite expressamente a eficácia subjetiva do negócio processual, pode-se afirmar que, em geral, seja limitada às pessoas que integraram o pacto, apesar de os terceiros ficarem adstritos a não praticar comportamento contraditório ao convencionado, ou que acarretasse em preclusão lógica (ex.: as partes estenderam o prazo

⁷⁰ CORDEIRO, Adriano Consentino. **Negócios jurídicos processuais e as consequências do seu descumprimento**. Tese de doutoramento. Curitiba: Universidade Federal do Paraná - UFPR, 2016, p. 132-133

⁷¹ Art. 497, CPC: “Na ação que tenha por objeto a prestação de fazer ou de não fazer, o juiz, se procedente o pedido, concederá a tutela específica ou determinará providências que assegurem a obtenção de tutela pelo resultado prático equivalente.” Art. 536, CPC: “No cumprimento de sentença que reconheça a exigibilidade de obrigação de fazer ou de não fazer, o juiz poderá, de ofício ou a requerimento, para a efetivação da tutela específica ou a obtenção de tutela pelo resultado prático equivalente, determinar as medidas necessárias à satisfação do exequente.” BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Código de Processo Civil. Brasília, 2002. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/13105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

⁷² ALMEIDA, Diogo Assumpção Rezende de. **Das convenções processuais no processo civil**. Tese (Doutorado). Rio de Janeiro: Universidade Estadual do Rio de Janeiro, 2014, p. 139.

para manifestação de prova pericial para 20 dias, no entanto, passados 15 dias – prazo legal –, a secretaria da Vara emitiu certidão informando que o prazo transcorreu in albis. Neste caso pode-se visualizar a incidência da preclusão lógica, assim como da proibição de comportamento contraditório).

O negócio processual não pode prejudicar terceiros extrínsecos à sua formação, com exceção do assistente simples, que estará vinculado à vontade do assistido, sendo a ele submisso, arcando com todos os ônus que este contrair – o que inclui deveres decorrentes das manifestações de vontade do assistido no processo.

3. Homologação dos Negócios processuais

Em regra, os negócios processuais, decorrentes da autonomia da vontade, produzirão seus efeitos desde o momento em que forem firmados, conforme preconiza o art. 200 do CPC. Além disso, é inviável submeter todos os negócios processuais à análise do magistrado, inclusive porque assim acabaria a eficácia da manifestação de vontade das partes sendo menosprezada.

É em virtude do princípio do respeito ao autorregramento da vontade das partes, a vontade das partes deve ser observada pelo juiz, “uma vez que a eficácia dos negócios processuais é imediata e independente de homologação judicial, sendo possível o controle judicial somente a posteriori e apenas para o reconhecimento de defeitos relacionados aos planos da existência ou da validade da convenção”⁷³.

No entanto, há hipóteses nas quais a homologação é expressamente exigida, de modo que o negócio processual apenas operará seus efeitos a partir de sua homologação. Mas isso não implica dizer que não possui validade, pois o negócio processual será, sim, válido (desde que cumpridos os requisitos de validade exigidos legalmente), necessitando apenas da homologação para que possa surtir os efeitos esperados no ato da manifestação da vontade.

⁷³ REDONDO, Bruno Garcia. **Negócios processuais: necessidade de rompimento radical com o sistema do CPC/1973 para a adequada compreensão da inovação do CPC/2015**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016, p. 362.

Além disso, é possibilitado às partes estabelecer a necessidade de homologação do negócio processual no momento em que este estiver sendo firmado, uma vez que podem estipular expressamente acerca das condições de eficácia do acordo que estiver sendo realizado.

CONCLUSÃO

Com base no exposto ao longos destes capítulos, afigura-se clara a necessidade de análise acerca da capacidade do magistrado para atuar como sujeito do negócio jurídico processual plurilateral – o qual é formado pela manifestação de três ou mais pessoas, as quais deverão, necessariamente, ocupar lados distintos na relação processual.

Não obstante a divergência existente na doutrina brasileira, com renomados juristas defendendo que o juiz enquadra-se apenas nas funções de incentivo e controle dos negócios, analisando sua validade, entende-se que, consoante os ensinamentos de Pedro Henrique Nogueira, há a possibilidade de o juiz figurar como parte do negócio jurídico processual.

Isso porque, sempre que sua esfera jurídica vier a ser afetada, deve ser assegurada, ao magistrado, sua participação na constituição do negócio jurídico processual plurilateral, para que, então, a ele possa anuir. Sem sua anuência, o negócio não poderia surtir os efeitos esperados pelas partes.

Ademais, pode-se observar a existência de disposições expressas acerca da participação do juiz nos negócios processuais no Código de Processo Civil de 2015, como ocorre na calendarização processual, prevista em seu art. 191, a qual depende da aquiescência do magistrado.

Neste diapasão, afigura-se nítida a necessidade de manifestação do juiz, enquanto condição de validade, sempre que o negócio versar sobre suas obrigações processuais, podendo-se concluir que, nesses casos, o magistrado atuará como sujeito do negócio jurídico processual plurilateral.

REFERÊNCIAS

ABREU, Rafael Sirangelo de. **A igualdade e os negócios processuais**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.

ALMEIDA, Diogo Assumpção Rezende de. **Das convenções processuais no processo civil**. Tese (Doutorado). Rio de Janeiro: Universidade Estadual do Rio de Janeiro, 2014.

ARAGÃO, Egas Dirceu Moniz de. **Sentença e coisa julgada**. v. II. 10ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

ATAÍDE JR., Jaldemiro Rodrigues. “**O papel do juiz diante dos negócios jurídicos processuais**”. In: <<http://portalprocessual.com/o-papel-do-juiz-diante-dos-negocios-juridicos-processuais/>>. Acesso em: 24 de abril de 2017.

AVELINO, Murilo Teixeira. **A posição do magistrado em face dos negócios jurídicos processuais**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.

BETTI, Emilio. **Teoria do negócio jurídico**. Traduzido por Fernando de Miranda. Coimbra: Coimbra, t. II, p.198. Disponível em: <<https://www.passeidireto.com/arquivo/16578735/emilio-betti---teoria-geral-do-negocio-juridico---tomo-ii---ano-1969-1>>. Acesso em 29 de abril de 2017.

BOMFIM, Daniela Santos. **A legitimidade extraordinária de origem negocial**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.

BRAGA, Paula Sarno. **Primeiras Reflexões sobre uma Teoria do Fato Jurídico Processual — Plano de Existência**. Revista de Processo. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007, n. 148.

BRASIL. **Decreto nº 737, de 25 de novembro de 1850.** Determina a ordem do Juízo no Processo Commercial. Rio de Janeiro, 1850. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto/historicos/dim/dim737.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

BRASIL. **Decreto-Lei nº 1.608, de 18 de setembro de 1939.** Código de Processo Civil. Rio de Janeiro, 1939. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/decreto-lei/1937-1946/Del1608.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015.** Código de Processo Civil. Brasília, 2015. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2015/lei/113105.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

BRASIL. **Lei nº 5.869, de 11 de janeiro de 1973.** Institui o Código de Processo Civil. Brasília, 1973. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5869impressao.htm>. Acesso em: 01 de maio de 2017.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Acórdão. **Processo civil. Transação extrajudicial. Homologação. Lei 9.099/95.art. 57. Impossibilidade. Recurso Especial nº 1184151/MS.** 3ª Turma. Relator: Min. Massami Uyeda, Relatora para Acórdão Min. Nancy Andrighi, Julgado em 15.12.2011.

CABRAL, Antônio do Passo. **Convenções processuais.** 1ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016.

CORDEIRO, Adriano Consentino. **Negócios jurídicos processuais e as consequências do seu descumprimento.** Tese de doutoramento. Curitiba: Universidade Federal do Paraná - UFPR, 2016.

COSTA, Eduardo José da Fonseca. **A “execução negociada” de políticas públicas em juízo.** Revista de Processo. São Paulo: RT, 2012, n. 212.

COSTA, Eduardo José da Fonseca. **Calendarização Processual**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.

CUEVA, Ricardo Villas Bôas. **Flexibilização do procedimento e calendário processual no Novo CPC**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.

CUNHA, Leonardo Carneiro da. **Negócios jurídicos processuais no processo civil brasileiro**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.

DIDIER JR, Fredie. **Princípio do respeito ao autorregramento da vontade no processo civil**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.

DIDIER JR., Fredie. **Curso de direito processual civil: introdução ao direito processual civil, parte geral e processo de conhecimento**. 18ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.1.

DIDIER JR., Fredie; BRAGA, Paula Sarno; OLIVEIRA, Rafael. **Curso de direito processual civil: teoria da prova, direito probatório, ações probatórias, decisão, precedentes, coisa julgada e antecipação dos efeitos da tutela**. 11ª ed. Salvador: JusPodivm, 2016, v.2.

Fórum Permanente de Processualistas Cíveis. In: **Carta de Vitória: Enunciados do Fórum Permanente de Processualistas Cíveis**. Disponível em <<http://portalprocessual.com/wp-content/uploads/2015/06/Carta-de-Vit%C3%B3ria.pdf>>. Acesso em: 22 abr. 2017.

MARINONI, Luiz Guilherme; MITIDIERO, Daniel. **O projeto do CPC – críticas e propostas**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2010.

MELLO, Marcos Bernardes de. **Teoria do fato jurídico: plano da existência**. 20ª ed. São Paulo: Saraiva, 2014.

MIRANDA, Francisco Cavalcanti Pontes de. **Comentários ao Código de Processo Civil, tomo I: arts. 1º a 45**. 5ª ed. 2ª tiragem. Rio de Janeiro: Forense, 1997.

NOGUEIRA, Pedro Henrique. **Negócios jurídicos processuais**. 2ª ed. Rev., ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2016.

PASSOS, José Joaquim Calmon de. **Esboço de uma teoria das nulidades aplicada às nulidades processuais**. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

QUEIROZ, Pedro Gomes de. **Convenções disciplinadoras do processo judicial**. In: Revista Eletrônica de Direito Processual – REDP. Volume XIII.

REDONDO, Bruno Garcia. **Negócios processuais: necessidade de rompimento radical com o sistema do CPC/1973 para a adequada compreensão da inovação do CPC/2015**. In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. **Teoria geral do processo civil, processo de conhecimento e procedimento comum**. vol. I. 57ª ed. ver., atual. e ampl. Rio de Janeiro: Forense, 2016, p. 485.

TUCCI, José Rogério Cruz e; AZEVEDO, Luiz Carlos de. **Lições de História do Processo Civil Romano**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1996.

YARSHELL, Flávio Luiz. **Convenção das partes em matéria processual: rumo a uma nova era?** In: Negócios Processuais. Coordenadores: Fredie Didier Jr., Antonio do Passo Cabral, e Pedro Henrique Pedrosa Nogueira. 2ª ed. rev., atual. ampl. Salvador: Ed. Juspodivm, 2016.