

O Novo CPC e os negócios processuais.

*Por Felipe Maciel P. Barros**

Negócio jurídico processual é o ato jurídico voluntário que confere ao sujeito o poder de escolher a categoria jurídica ou estabelecer, dentro dos limites legais, certas situações jurídicas processuais. Há exemplos de diversos negócios processuais previstos na legislação processual, como a eleição negocial do foro, a desistência do recurso e a escolha do procedimento na petição inicial. Nesse sentido, a existência de negócios jurídicos processuais típicos não é novidade em relação ao CPC/73.

O Novo CPC, ao lado dos negócios processuais típicos, cria-se uma cláusula geral de negociação, conforme dispõe o art. 190, *verbis*: “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”.

Por outro lado, o parágrafo único do mesmo dispositivo ressalva que de ofício ou a requerimento, o juiz controlará a validade dos negócios processuais, 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. Isso significa que não cabe ao juiz controlar a utilidade da negociação para partes, mas apenas sua validade perante questões de ordem pública.

Assim, são exemplos de negócios jurídicos processuais: pacto de impenhorabilidade; acordo de ampliação de prazos das partes; acordo de rateio de despesas processuais, dispensa consensual de assistente técnico; acordo para retirar o efeito suspensivo de recurso, acordo para não promover execução provisória; pacto de exclusão contratual da audiência de conciliação ou de mediação; previsão de meios alternativos de comunicação das partes entre si; acordo de produção antecipada de prova; a escolha consensual de depositário-administrador; convenção que permita a presença da parte contrária no decorrer da colheita de depoimento pessoal (Enunciado nº 19 do Fórum Permanente de Processualistas Cíveis – FPPC).

Por outro lado, não são admissíveis os seguintes negócios bilaterais, dentre outros: acordo para modificação da competência absoluta; acordo para supressão da primeira instância; acordo para afastar motivos de impedimento do juiz; acordo para criação de novas espécies recursais; acordo para ampliação das hipóteses de cabimento de recursos (Enunciado nº 20 do FPPC).

Em um primeiro momento, espera-se que a negociação processual se restrinja àqueles nichos de mercado onde já é frequente a busca por meios alternativos de conflito como a mediação e a arbitragem. Em verdade, a despeito de todo o espírito conciliatório do Novo

CPC, ainda carecemos de uma cultura de autocomposição em nosso País, o que certamente também se estenderá à negociação processual.

De toda sorte, é com bons olhos que vejo a cláusula geral de negociação processual, especialmente da forma como foi disposta na lei, pois dá ampla liberdade às partes de adaptar as regras de procedimento às características de determinada relação processual e, ao mesmo tempo, limita o controle jurisdicional aos casos de abusividade.

Nesse sentido, é importante que os colegas advogados discutam com seus clientes a respeito de que espécies de cláusulas processuais podem ser propostas e discutidas no bojo de seus contratos com terceiros, bem como sobre quais são as utilidades que a negociação processual poderá lhes ensejar.

*Felipe Maciel P. Barros, advogado e professor, é diretor da Escola Superior de Advocacia do Rio Grande do Norte (ESA-RN) e do Instituto Potiguar de Direito Processual Civil.