

# Sumário

## Parte I

### FUNDAMENTOS DOS NEGÓCIOS PROCESSUAIS

<b>Capítulo 1 ► Natureza e objeto das convenções processuais .....</b>	<b>27</b>
<i>José Rogério Cruz e Tucci</i>	
Bibliografia .....	33
<b>Capítulo 2 ► Princípio do respeito ao autorregramento da vontade no processo civil.....</b>	<b>35</b>
<i>Fredie Didier Jr.</i>	
1. Nota do autor .....	35
2. Notas sobre a relação entre a liberdade e o processo .....	35
3. O princípio do respeito ao autorregramento da vontade no processo civil.....	38
<b>Capítulo 3 ► Negócios Jurídicos Processuais no Processo Civil Brasileiro.....</b>	<b>43</b>
<i>Leonardo Carneiro da Cunha</i>	
1. Apresentação .....	43
2. Fatos jurídicos, atos jurídicos, atos-fatos jurídicos e negócios jurídicos .....	44
2.1. Distinção entre atos jurídicos e negócios jurídicos.....	45
3. Fatos jurídicos processuais, atos jurídicos processuais e atos-fatos jurídicos processuais .....	48
4. Negócios jurídicos processuais.....	50
4.1. Opiniões contrárias .....	50
4.1.1. O publicismo no processo e o protagonismo do juiz .....	52
4.1.2. O dogma da irrelevância da vontade .....	53
4.2. Opiniões favoráveis.....	54
4.3. Negócios jurídicos processuais típicos .....	58
4.4. Negócios jurídicos processuais atípicos .....	60
4.5. A ideia do modelo cooperativo de processo e os estudos mais recentes sobre negócios processuais .....	61
5. O novo Código de Processo Civil brasileiro .....	65
5.1. Generalidades .....	65
5.2. Ampliação dos negócios processuais típicos .....	66
5.3. A cláusula geral de negociação processual.....	72
6. Limites aos negócios jurídicos processuais .....	75
7. Bibliografia .....	76

**CAPÍTULO 4 ► Convenção das partes em matéria processual..... 79**

*Flávio Luiz Yarshell*

1. Introdução.....	79
2. Terminologia e natureza jurídica da convenção celebrada entre as partes.....	80
3. Elementos de existência: forma e objeto.....	81
4. Segue: objeto.....	82
5. Ainda elementos de existência: agente, lugar e tempo.....	83
6. Requisitos de validade relativos aos elementos intrínsecos do negócio.....	84
7. Segue: licitude do objeto e natureza do direito material controvertido.....	85
8. Segue: a observância do devido processo legal.....	87
9. Segue: normas processuais cogentes.....	88
10. Segue: validade de elementos particulares.....	90
11. Segue: a forma do negócio jurídico processual.....	91
12. Requisitos de validade extrínsecos: agente capaz.....	91
13. Segue: capacidade de entes que têm capacidade de estar em juízo.....	92
14. Segue: presença de advogado.....	93
15. Formas de controle da validade do negócio processual: casos de nulidade.....	94
16. Segue: casos de anulabilidade.....	95
17. O estabelecimento de calendário entre partes e juiz.....	96
18. Conclusão.....	97

**CAPÍTULO 5 ► Sobre os Acordos de Procedimento no Processo Civil Brasileiro .....101**

*Pedro Henrique Nogueira*

1. Nota introdutória.....	101
2. Breve resenha doutrinária sobre os negócios processuais.....	101
3. Conceito de negócio jurídico processual.....	104
4. O CPC/15 e algumas figuras negociais.....	105
5. Os acordos de procedimento no CPC de 1973.....	108
6. Acordos de procedimento no CPC de 2015.....	110
7. Espécies de acordos de procedimento.....	112

**CAPÍTULO 6 ► Negócios jurídicos processuais atípicos no CPC-2015 .....115**

*Fredie Didier Jr.*

1. Negócios jurídicos processuais: noções gerais, espécies e classificação.....	115
2. Negócios jurídicos processuais atípicos.....	119
2.1. A cláusula geral de negociação sobre o processo. O princípio da atipicidade da negociação sobre o processo.....	119
2.2. Regras gerais da negociação processual.....	121
2.3. Negócios processuais celebrados pelas partes com o juiz.....	122
2.4. Momento de celebração.....	122

2.5. Requisitos de validade.....	123
2.5.1. Generalidades.....	123
2.5.2. Capacidade.....	124
2.5.3. Objeto.....	126
2.5.4. Forma.....	129
2.6. Anulabilidade.....	130
2.7. Eficácia e revogabilidade.....	130
2.8. Onerosidade excessiva, resolução e revisão.....	131
2.9. Inadimplemento e ônus da alegação.....	131
2.10. Efetivação.....	132
2.11. Princípio da boa-fé e negociação processual.....	132
2.12. Interpretação.....	133
2.13. Negócios processuais coletivos e negócios processuais que dizem respeito a processos indeterminados.....	133
2.14. Direito intertemporal.....	134
<b>Capítulo 7 ► La Qualification Juridique Des Accords Processuels.....</b>	<b>137</b>
<i>Loïc Cadiet</i>	
I. - Accords processuels et droit du procès.....	140
II. - Accords processuels et droit du contrat.....	143
<b>Capítulo 8 ► Einverständliches Parteihandeln im deutschen Zivilprozess.....</b>	<b>149</b>
<i>Prof. Dr. Peter Schlosser</i>	
I. Einleitung.....	149
II. Erster Hauptteil: Unmittelbarer einverständlicher Einfluss der Parteien auf den Gang des Verfahrens.....	152
1. Verpflichtungen zur Vornahme oder Unterlassung von Dispositionsakten über den Streitgegenstand.....	152
2. Andere Parteivereinbarungen, insbesondere solchen zur Beweiserhebung.....	155
3. Wirkungsweise anerkannter Verfahrensvereinbarungen.....	157
4. Besonderheiten des Prozessvergleichs.....	158
III. Zweiter Hauptteil: Indirekte Anerkennung von Prozessvereinbarungen.....	159
1. Nach der Rechtsprechung „heilbare“ Mängel.....	160
2. Nach der Rechtsprechung nicht „heilbare“ Mängel.....	163
IV. Schlussfolgerungen.....	164
<b>Capítulo 9 ► Contracting for procedure.....</b>	<b>175</b>
<i>Kevin E. Davis &amp; Helen Hershkoff</i>	
Abstract.....	175
Introduction.....	176
I. An overview of contract procedure.....	182

A.	Contract Procedure and Commercial Practice .....	182
B.	Contract Procedure and Judicial Review.....	184
II.	Contract procedure as a private concern.....	189
A.	Efficiency.....	190
B.	Substantive Fairness.....	193
C.	Litigant Autonomy.....	193
D.	Fair Process .....	195
III.	The public dimension of contract procedure.....	196
A.	Contract Procedure and Outsourcing.....	196
1.	Dispute Resolution as an Inherently Governmental Function.....	197
2.	Outsourcing Can Be a Planned or De Facto Regulatory Practice .....	199
3.	Contract Procedure as De Facto Outsourcing.....	201
B.	Contract Procedure and Negative System Effects.....	202
1.	Information About the Dispute.....	203
2.	Information About the Adjudicative Process .....	207
C.	Contract Procedure and Democratic Decision Making .....	209
D.	Summary.....	213
IV.	Challenges in defining the limits of contract procedure.....	214
A.	Securing Transparency Through Information Disclosure .....	215
B.	Encouraging Procedural Accountability Through Rulemaking Oversight.....	217
C.	Promoting Legitimacy Through Choice-of-Law Inspired Judicial Review.....	220
	Conclusion: a constitutional transformation too far? .....	221

**Capítulo 10 ► Procedural Contracts in Germany .....223**

*Dr. Christoph A. Kern*

I.	Introduction.....	223
II.	Types of Procedural Contracts.....	225
1.	Procedural Contracts in the Strict Sense .....	225
a)	Definition .....	225
b)	Theoretical Considerations .....	226
c)	Admissibility of Such Contracts .....	227
d)	Effects of Such Contracts .....	228
2.	Contracts Creating an Obligation with Respect to Proceedings.....	228
a)	Definition .....	228
b)	Theoretical Considerations .....	229
c)	Admissibility of Such Contracts .....	229
d)	Effects of Such Contracts .....	229
III.	The Law Governing Procedural Contracts.....	231
1.	Principle.....	231
a)	Rules of Substantive Contract Law.....	231

b) Examples .....	231
c) Conflict of Law Rules .....	232
2. Irrelevance of the Substantive Rights in Dispute .....	233
3. Additional Requirements for the Conclusion of the Contract.....	233
IV. Triangular Procedural Contracts?.....	234
V. Conclusion.....	235

## **CAPÍTULO 11 ► Contracts and procedural law: some remarks on Dutch law .....237**

*Marte Knigge and Bart Krans*

1. Contract and proceedings: bits and pieces .....	237
2. Contracts on collective settlement of mass damages.....	238
3. Agreements concerning alternative dispute resolution.....	239
4. Jurisdiction agreements .....	240
4.1. International jurisdiction.....	240
4.2. Territorial competence .....	241
4.3. Subject matter competence .....	242
5. Agreements concerning evidence.....	244
6. Terms.....	245
7. Some agreements on court proceedings .....	245
8. General conditions.....	246
9. Changes ahead: quality and innovation.....	246
10. Changes ahead: the netherlands commercial court.....	247
11. To conclude .....	248

## **Capítulo 12 ► Autonomia privata e processo civile: gli accordi processuali ..... 249**

*Remo Caponi*

## **Capítulo 13 ► Gli Accordi Processuali in Italia .....265**

*Luca Penasa*

1. La categoria degli accordi processuali e, più in generale, dei negozi processuali nella dottrina processualciviltistica italiana: dall'iniziale accoglimento al successivo generalizzato abbandono.....	265
2. Le critiche alla categoria del negozio processuale e il loro (possibile) superamento.....	268
3. Rifiuto della distinzione fra accordi processuali con efficacia dispositiva e con efficacia obbligatoria: gli unici accordi processuali sono quelli con efficacia dispositiva .....	275
4. Accordi processuali espressamente previsti nell'ordinamento italiano .....	279
5. Il problema della tipicità o atipicità degli accordi processuali, ovvero del rapporto tra autonomia privata e processo civile.....	283
6. La disciplina degli accordi processuali.....	290

**Capítulo 14 ► Negócios jurídicos materiais e processuais – existência, validade e eficácia – campo-invariável e campos-dependentes: sobre os limites dos negócios jurídicos processuais..... 299**

*Jaldemiro Rodrigues de Ataíde Júnior*

1. Considerações iniciais ..... 299
2. Breves considerações sobre os negócios jurídicos materiais e processuais ..... 306
3. Existência, validade e eficácia dos negócios jurídicos – Campo-invariável ..... 309
4. Existência, validade e eficácia dos negócios jurídicos processuais – Campo-dependente e campo-dependente’ ..... 313
5. Uma palavra sobre o objeto lícito nos negócios processuais e a relevância da ordem pública como limite à negociação ..... 317
6. Como compatibilizar a autonomia da vontade no processo e os negócios jurídicos processuais com o microsistema das demandas de massa e com o sistema de precedentes? ..... 320
7. Conclusões ..... 322

**Capítulo 15 ► A Igualdade e os Negócios Processuais..... 325**

*Rafael Sirangelo de Abreu*

1. Considerações Introdutórias ..... 325
2. As múltiplas manifestações da igualdade nas suas relações com o processo civil ..... 328
  - 2.1. Igualdade ao processo..... 332
  - 2.2. Igualdade no processo..... 332
  - 2.3. Igualdade pelo processo ..... 333
3. Os reflexos da igualdade no tratamento dos negócios processuais..... 335
  - 3.1. Incidência em negócios pré-processuais que dificultem o acesso equilibrado ao processo ..... 338
  - 3.2. Incidência em negócios processuais que afetem o equilíbrio do processo ..... 341
  - 3.3. Precedentes e negócios processuais..... 343
4. Considerações finais..... 345

**Capítulo 16 ► Reflexos das convenções em matéria processual nos atos judiciais..... 347**

*Trícia Navarro Xavier Cabral*

1. Introdução..... 347
2. Novidades legislativas ..... 349
3. Direito estrangeiro..... 353
4. Convenções das partes em matéria processual..... 357
5. O calendário processual ..... 363
6. Análise prospectiva dos reflexos das novidades legislativa sobre os atos judiciais ..... 367
7. Referências ..... 373

<b>Capítulo 17 ► As Convenções processuais na experiência francesa e no novo CPC .....</b>	<b>377</b>
<i>Diogo Assumpção Rezende de Almeida</i>	
1. Introdução.....	377
2. O <i>contrat de procédure</i> do direito francês .....	378
3. As convenções processuais .....	386
4. As convenções processuais no novo CPC.....	396
5. Conclusão .....	398
<b>Capítulo 18 ► Negócios processuais: necessidade de rompimento radical com o sistema do CPC/1973 para a adequada compreensão da inovação do CPC/2015 .....</b>	<b>401</b>
<i>Bruno Garcia Redondo</i>	
1. “Publicismo” do Direito Processual Civil e o Código brasileiro de 1973 .....	401
2. Autorregramento da vontade das partes no Código de 1973 .....	402
3. Autorregramento da vontade das partes no Código de 2015 .....	404
4. Código de 2015: cláusula geral de atipicidade de convenções processuais e princípio da do respeito ao autorregramento da vontade.....	405
5. Rompimento radical com o anterior sistema: necessidade de mudança de paradigma para a adequada interpretação da inovação.....	406
6. Bibliografia .....	409
<b>Capítulo 19 ► A posição do magistrado em face dos negócios jurídicos processuais – já uma releitura.....</b>	<b>411</b>
<i>Murilo Teixeira Avelino</i>	
1. O juiz como sujeito do diálogo processual .....	411
2. A prevalência do autorregramento da vontade no NCPC.....	414
3. Negócios jurídicos processuais que não influenciam situação jurídica titularizada pelo juiz .....	422
4. Negócios jurídicos processuais que influenciam na situação jurídica do juiz .....	426
5. Conclusão .....	432
6. Bibliografia .....	433

## Parte II

### NEGÓCIOS PROCESSUAIS EM ESPÉCIE

<b>Capítulo 20 ► Negócios jurídicos processuais unilaterais e o requerimento de parcelamento do débito pelo executado .....</b>	<b>437</b>
<i>Marcela Kohlbach de Faria</i>	
1. Negócios jurídicos processuais.....	437

2.	Os negócios processuais unilaterais .....	440
3.	O direito do devedor ao parcelamento como negócio jurídico processual unilateral .....	441
3.1.	Sistemática do CPC de 1973.....	442
3.2.	Sistemática do novo CPC. Do Substitutivo da Câmara dos Deputados (nº 8.046, de 2010) à Lei. 13.105 de 16 de março 2015 .....	445
4.	Conclusão .....	448
5.	Bibliografia .....	449

**Capítulo 21 ► Pactum de non petendo: Exclusão convencional do direito de acção e exclusão convencional da pretensão material..... 453**

*Paula Costa e Silva*

1.	A história do presente texto .....	453
2.	O tema do presente texto: pactum de non petendo.....	454
3.	Origem e evolução da figura do pactum de non petendo .....	458
4.	O objecto do pacto de non petendo.....	461
5.	A admissibilidade do pacto de non petendo enquanto convenção excludente da exigibilidade.....	471
6.	Os efeitos do pacto de non petendo .....	483
7.	Conclusão .....	490

**Capítulo 22 ► A Legitimidade Extraordinária de Origem Negocial ..... 491**

*Daniela Santos Bomfim*

1.	A teoria do fato jurídico como uma teoria parcial do direito .....	491
2.	O conceito de negócio jurídico .....	493
3.	O negócio jurídico processual e a cláusula geral prevista no CPC de 2015 .....	498
4.	A legitimidade extraordinária no contexto do CPC de 2015: a sua contextualização com a cláusula geral dos negócios jurídicos processuais .....	500
5.	Peculiaridades sobre a legitimação extraordinária de origem negocial .....	505
6.	Conclusões .....	508

**Capítulo 23 ► Sobre afastamento negocial da *perpetuatio jurisdictionis*, ou sobre a convenção de eleição de foro incidental ..... 509**

*Daniel Gomes de Miranda*

1.	Colocação do Problema.....	509
2.	Exceção à estabilização da competência.....	511
3.	Exceção à prevenção do juízo.....	515
4.	Necessidade de respeito ao princípio do juiz natural .....	517
5.	Sobre a convenção processual de eleição de foro propriamente dita.....	519

**Capítulo 24 ► Calendarização processual .....521**

*Eduardo José da Fonseca Costa*

1.	Introdução.....	521
----	-----------------	-----



2. Calendarização (primeira parte).....	522
3. Calendarização (segunda parte).....	524
4. Calendarização processual como técnica de governança judicial .....	526
5. Acordo de calendarização e acordo de procedimento.....	528
6. Calendarização por imposição judicial .....	529
7. Recusa da parte ou do advogado à calendarização.....	531
8. Modelos de termo de calendarização.....	532
9. Calendarização em execução.....	534
10. Conclusão.....	536

**Capítulo 25 ► Flexibilização do procedimento e calendário processual no novo CPC .....537**

*Ricardo Villas Bôas Cueva*

1. Introdução.....	537
2. O gerenciamento dos processos judiciais.....	540
3. Negócios processuais atípicos (art. 190 do NCPC) .....	543
4. O calendário processual (art. 191).....	547
5. Considerações finais.....	548

**Capítulo 26 ► La celeridad procesal a cargo de las partes (Invitación del propio juez de la causa).....551**

*Germán Hiralde Vega e Federico Causse*

I. Clases y diferencias de procesos en el sistema argentino .....	552
II. Contingencias que la clase de proceso produce en la extensión del debate y etapas.....	555
III. Invitación a las partes .....	556
1) Posibilidad de hacerlo .....	556
2) Posibilidad de que las partes de común acuerdo lo pidan .....	558
IV. Casos aplicables .....	560
V. Final.....	560

**Capítulo 27 ► Verdade como objeto do negócio jurídico processual ..... 563**

*Beclaute Oliveira Silva*

Introdução .....	563
1. Michele Taruffo e a tese da impossibilidade da verdade negociada.....	564
2. Crítica à posição de Michele Taruffo .....	568
3. Os fatos e sua repercussão no direito.....	571
4. Concepção declaratória da prova.....	573
4.1. Prova como situação no mundo fenomênico .....	573
4.2. Prova como argumento.....	573
5. Concepção constitutiva da prova.....	574
6. Análise crítica das duas correntes .....	577
6.1. (In)subsistência da concepção declaratória.....	578

6.2. (In)subsistência da concepção constitutiva .....	579
6.3. Prova como enunciado .....	579
7. Negócio jurídico sobre a prova .....	581
8. Notas conclusivas .....	583
9. Referências .....	584
<b>Capítulo 28 ► A possibilidade de negócios jurídicos processuais atípicos em matéria probatória .....</b>	<b>587</b>
<i>Robson Renault Godinho</i>	
<b>Capítulo 29 ► Negócios processuais e o duplo grau de jurisdição .....</b>	<b>597</b>
<i>Paulo Mendes de Oliveira</i>	
1. Introdução .....	597
2. Negócios processuais. Considerações iniciais .....	601
3. Reflexões sobre a natureza pública do direito processual civil .....	607
4. Direitos fundamentais processuais .....	610
5. O princípio do duplo grau de jurisdição .....	613
6. O direito ao recurso no contexto dos direitos fundamentais processuais .....	615
7. Supressão do duplo grau de jurisdição por negócio processual .....	617
8. Conclusão .....	619
9. Referências bibliográficas .....	620
<b>Capítulo 30 ► Negócios jurídicos processuais sobre a fase recursal .....</b>	<b>623</b>
<i>Júlia Lipiani e Marília Siqueira</i>	
1. Introdução .....	623
2. Negócio jurídico processual .....	624
2.1. O negócio jurídico .....	624
2.2. O conceito de negócio processual .....	626
2.3. A cláusula geral de negócio processual no Código de Processo Civil .....	628
3. As (im)possibilidades de negócios sobre a fase recursal .....	633
3.1. Negócio jurídico processual sobre novas modalidades recursais .....	633
3.2. Negócios sobre requisitos de admissibilidade .....	636
3.3. Negócio jurídico processual sobre a renúncia de instância .....	643
3.4. Formação, apresentação e execução dos negócios jurídicos processuais sobre a fase recursal .....	651
4. Conclusão .....	653
5. Referências bibliográficas .....	655
<b>Capítulo 31 ► Fazenda Pública e negócios jurídicos processuais no novo CPC: pontos de partida para o estudo .....</b>	<b>659</b>
<i>Mirna Cianci e Bruno Lopes Megna</i>	
1. Introdução: a encruzilhada entre o público e o privado .....	659

2.	Os negócios jurídicos e o processo.....	662
2.1.	Fundamentos dos negócios jurídicos processuais .....	662
2.2.	Pressupostos e limites dos negócios jurídicos processuais .....	664
3.	Negócios jurídicos processuais e a fazenda pública .....	668
3.1.	Cabe autocomposição sobre direitos materiais da Fazenda Pública?.....	669
3.2.	Cabe autocomposição sobre direitos processuais da Fazenda Pública?.....	672
3.3.	Fazenda Pública e negócios jurídicos processuais típicos .....	675
3.4.	Fazenda Pública e negócios jurídicos processuais atípicos .....	677
4.	Conclusão: do cabimento de negócios processuais com a fazenda pública – pontos de partida para o debate .....	679
5.	Referências bibliográficas.....	682

### **Capítulo 32 ► Negócios processuais envolvendo a Fazenda Pública..... 685**

*Tatiana Simões dos Santos*

I-	Introdução.....	685
II -	CPC e Fazenda Pública versus ordem pública e interesse indisponível .....	689
III -	Sugestões para a aplicação prática das convenções processuais em ações envolvendo a Fazenda Pública .....	691
IV -	Conclusão .....	697
	Referências bibliográficas .....	698

### **Capítulo 33 ► Os negócios jurídicos processuais e a arbitragem.....701**

*Rodrigo Mazzei e Bárbara Seccato Ruis Chagas*

1.	Introdução.....	701
2.	Os negócios jurídicos processuais .....	703
2.1.	Breve histórico e conceituação.....	703
2.2.	Requisitos de validade.....	708
2.3.	Classificação .....	710
3.	A arbitragem e os pactos processuais.....	710
3.1.	A opção pela via arbitral. A convenção de arbitragem .....	711
3.2.	A opção pela lei aplicável.....	713
3.3.	Sentença arbitral. Prazos, esclarecimentos e fundamentos .....	715
4.	Conclusão .....	716
5.	Referências .....	718

### **Capítulo 34 ► A resolução nº 118 do Conselho Nacional do Ministério Público e as convenções processuais.....721**

*Antonio do Passo Cabral*

1.	Introdução. Convencionalidade no direito público .....	721
2.	A tendência de convencionalidade no direito penal e sancionador .....	725
3.	A possibilidade de negociação em improbidade administrativa.....	726
4.	Ações coletivas e termo de ajustamento de conduta .....	728

5. O novo CPC e os mecanismos de autocomposição dos litígios .....	729
6. A diferença entre negócios processuais e negócios de direito material. A indisponibilidade do direito não impede a negociação sobre o processo.....	730
7. A resolução nº 118/2014 do Conselho Nacional do Ministério Público .....	731
8. Conclusão .....	733
9. Bibliografia .....	734

**Capítulo 35 ► Medios alternativos de resolución de conflictos (marc) .....739**

*Maria Valeria Di Bernardo.*

I- Introducción .....	739
II- Concepto .....	741
III- Características.....	741
IV- Aspectos Beneficiosos de los Medios Alternativos a la luz de las 100 Reglas de Brasilia....	744
V- MARC a nivel Nacional y Regional.....	752
VI- Conclusiones .....	757

**Anexo I .....759**

**Anexo II .....765**