

**XXXI CONGRESSO NACIONAL DO
CONPEDI BRASÍLIA - DF**

**EFICÁCIA DE DIREITOS FUNDAMENTAIS NAS
RELAÇÕES DO TRABALHO, SOCIAIS E
EMPRESARIAIS**

LUCAS BAFFI

RICARDO AUGUSTO BONOTTO BARBOZA

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte destes anais poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

Diretoria - CONPEDI

Presidente - Profa. Dra. Samyra Haydée Dal Farra Naspolini - FMU - São Paulo

Diretor Executivo - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC - Santa Catarina

Vice-presidente Norte - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa - Pará

Vice-presidente Centro-Oeste - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG - Goiás

Vice-presidente Sul - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos - Rio Grande do Sul

Vice-presidente Sudeste - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio - Rio de Janeiro

Vice-presidente Nordeste - Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

Representante Discente: Prof. Dr. Abner da Silva Jaques - UPM/UNIGRAN - Mato Grosso do Sul

Conselho Fiscal:

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - UFMA - Maranhão

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - SKEMA/ESDHC/UFMG - Minas Gerais

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UFERSA - Rio Grande do Norte

Prof. Dr. Fernando Passos - UNIARA - São Paulo

Prof. Dr. Edinilson Donisete Machado - UNIVEM/UENP - São Paulo

Secretarias

Relações Institucionais:

Prof. Dra. Claudia Maria Barbosa - PUCPR - Paraná

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia

Profa. Dra. Daniela Marques de Moraes - UNB - Distrito Federal

Comunicação:

Prof. Dr. Robison Tramontina - UNOESC - Santa Catarina

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe

Relações Internacionais para o Continente Americano:

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão

Prof. Dr. Felipe Chiarello de Souza Pinto - UPM - São Paulo

Relações Internacionais para os demais Continentes:

Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará

Profa. Dra. Sandra Regina Martini - UNIRITTER / UFRGS - Rio Grande do Sul

Profa. Dra. Maria Claudia da Silva Antunes de Souza - UNIVALI - Santa Catarina

Eventos:

Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - FDF - São Paulo

Profa. Dra. Norma Sueli Padilha - UFSC - Santa Catarina

Prof. Dr. Juraci Mourão Lopes Filho - UNICHRISTUS - Ceará

Membro Nato - Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UNICAP - Pernambuco

D597

EFICÁCIA DE DIREITOS FUNDAMENTAIS NAS RELAÇÕES DO TRABALHO, SOCIAIS E EMPRESARIAIS

[Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Lucas Baffi, Ricardo Augusto Bonotto Barboza – Florianópolis: CONPEDI, 2024.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5274-073-1

Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações

Tema: Saúde: UM OLHAR A PARTIR DA INOVAÇÃO E DAS NOVAS TECNOLOGIAS

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Eficácia de direitos fundamentais. 3. Relações do trabalho, sociais e empresariais. XXX Congresso Nacional do CONPEDI Fortaleza - Ceará (3: 2024 : Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



XXXI CONGRESSO NACIONAL DO CONPEDI BRASÍLIA - DF

EFICÁCIA DE DIREITOS FUNDAMENTAIS NAS RELAÇÕES DO TRABALHO, SOCIAIS E EMPRESARIAIS

Apresentação

Os debates ocorridos durante o grupo de trabalho: EFICÁCIA DE DIREITOS FUNDAMENTAIS NAS RELAÇÕES DO TRABALHO, SOCIAIS E EMPRESARIAIS I, transcendeu a mera garantia formal prevista nas constituições modernas, projetando como elemento central das discussões as dinâmicas sociais, trabalhistas e empresariais.

No contexto das relações de trabalho, tais direitos asseguram a proteção da dignidade humana, da igualdade de oportunidades e do equilíbrio entre as forças empregadora e trabalhadora. Na esfera social, são instrumentos indispensáveis para a promoção da justiça e para a mitigação das desigualdades que permeiam as interações coletivas. Já no campo empresarial, eles estabelecem um marco normativo para práticas éticas e sustentáveis, orientando os agentes econômicos a compatibilizarem interesses lucrativos com os valores fundamentais da sociedade.

A temática revela-se de particular relevância no cenário contemporâneo, marcado por desafios como a precarização e a flexibilização das relações laborais, as novas formas de trabalho decorrentes da digitalização e a globalização econômica. Nesse sentido, a eficácia dos direitos fundamentais é analisada tanto em sua dimensão vertical, que regula a relação entre Estado e indivíduo, quanto em sua dimensão horizontal, que abrange as relações entre particulares, incluindo aquelas entre empregados e empregadores, consumidores e empresas.

O debate sobre a eficácia desses direitos nessas esferas exige uma abordagem inter e transdisciplinar, que integre perspectivas jurídicas, sociológicas e econômicas. Tal enfoque permite compreender como os direitos fundamentais não apenas se consolidam no plano normativo, mas também como se efetivam no cotidiano das relações humanas e organizacionais.

Assim, a análise da eficácia de direitos fundamentais nas relações de trabalho, sociais e empresariais é essencial para o fortalecimento de uma ordem jurídica que não apenas reconheça formalmente esses direitos, mas também promova sua aplicação prática, garantindo o pleno exercício da cidadania e a construção de uma sociedade mais justa e equilibrada.

A APLICABILIDADE DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL COMO INSTRUMENTO DE EFETIVAÇÃO DOS PRINCÍPIOS DA CELERIDADE E COOPERAÇÃO NOS LITÍGIOS EMPRESARIAIS

THE APPLICABILITY OF PROCEDURAL LEGAL BUSINESS AS AN INSTRUMENT TO EFFECTIVE THE PRINCIPLES OF SPEED AND COOPERATION IN BUSINESS DISPUTES

Douglas da Silva Garcia ¹
Francis Marília Pádua ²

Resumo

O presente artigo analisa a aplicabilidade dos negócios jurídicos processuais como instrumentos de efetivação dos princípios da celeridade e cooperação nos litígios empresariais, à luz das disposições do Código de Processo Civil de 2015 (CPC/2015). O estudo investiga como a utilização desses acordos pode contribuir para a promoção de uma tutela jurisdicional mais célere e eficiente no âmbito das relações empresariais, considerando suas especificidades e complexidades. A pesquisa adota uma abordagem qualitativa, com revisão bibliográfica de doutrina, legislação e jurisprudência, aplicando as teorias do negócio jurídico processual e dos princípios da celeridade e cooperação. Os resultados apontam para a viabilidade e relevância dos negócios processuais como instrumentos de gestão adequada dos conflitos empresariais, capazes de proporcionar uma prestação jurisdicional mais efetiva e alinhada aos interesses dos litigantes. No entanto, também são identificados desafios práticos e culturais a serem superados, como a resistência das partes em cooperar e a necessidade de mudança de mentalidade dos operadores do Direito. O estudo contribui para o avanço do conhecimento na área, oferecendo subsídios para o aprimoramento da tutela jurisdicional e para a construção de uma cultura jurídica mais cooperativa e eficiente, abrindo caminho para futuras investigações sobre o tema.

Palavras-chave: Negócio jurídico processual, Litígios empresariais, Celeridade, Cooperação, Código de processo civil de 2015

Abstract/Resumen/Résumé

This article analyzes the applicability of procedural legal transactions as instruments for effectuating the principles of celerity and cooperation in business litigation, in light of the provisions of the Code of Civil Procedure of 2015 (CPC/2015). The study investigates how the use of these agreements can contribute to the promotion of faster and more efficient judicial protection in the context of business relations, considering their specificities and complexities. The research adopts a qualitative approach, with a bibliographic review of doctrine, legislation, and jurisprudence, applying the theories of procedural legal transactions

¹ Mestrando em Direito pelo PPGD UNIMAR.

² Docente do PPGD UNIMAR.

and the principles of celerity and cooperation. The results point to the feasibility and relevance of procedural transactions as instruments for the adequate management of business conflicts, capable of providing more effective judicial services aligned with the interests of litigants. However, practical and cultural challenges to be overcome are also identified, such as the resistance of parties to cooperate and the need for a change in the mentality of legal professionals. The study contributes to the advancement of knowledge in the area, offering subsidies for the improvement of judicial protection and the construction of a more cooperative and efficient legal culture, paving the way for future investigations on the subject.

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Procedural legal transactions, Business litigation, Celerity, Cooperation, Code of civil procedure of 2015

INTRODUÇÃO

O presente artigo tem como escopo analisar a aplicabilidade do negócio jurídico processual como instrumento de efetivação dos princípios da celeridade e cooperação nos litígios empresariais, à luz das disposições do Código de Processo Civil de 2015 (CPC/2015). O estudo se propõe a investigar como a utilização dos negócios jurídicos processuais pode contribuir para a promoção de uma tutela jurisdicional mais célere e eficiente no âmbito das relações empresariais, considerando as especificidades e complexidades inerentes a esses conflitos.

Para delimitar o objeto de estudo, o artigo se concentrará na análise dos negócios jurídicos processuais previstos no CPC/2015, com ênfase nas modalidades aplicáveis aos litígios empresariais. Serão abordados os requisitos de validade e eficácia desses negócios, bem como os limites e possibilidades de controle judicial sobre eles. O estudo não se aprofundará em outras formas de convenções processuais ou em aspectos específicos do direito material empresarial, mantendo o foco na dimensão processual da temática.

A pesquisa se baseará em uma abordagem qualitativa, com revisão bibliográfica de doutrina, legislação e jurisprudência pertinentes ao tema. Serão aplicadas as teorias do negócio jurídico processual e dos princípios da celeridade e cooperação no processo civil, buscando compreender como essas construções teóricas se relacionam e podem ser utilizadas para aprimorar a tutela jurídica das relações empresariais.

O recorte temporal do estudo abrangerá o período desde a entrada em vigor do CPC/2015 até o momento presente, considerando a atualidade e relevância do tema. Não serão abordados aspectos históricos ou comparativos com legislações processuais anteriores, a fim de manter o foco na aplicabilidade do negócio jurídico processual no contexto normativo vigente.

Do ponto de vista teórico, a pesquisa se justifica pela necessidade de aprofundar a compreensão acerca das potencialidades e limites do negócio jurídico processual no contexto específico das relações empresariais. Embora o tema venha ganhando destaque na doutrina processual civil brasileira desde a entrada em vigor do CPC/2015, ainda há espaço para investigações mais detalhadas sobre a adequação desse instituto às particularidades dos conflitos empresariais, considerando a complexidade e dinamicidade que frequentemente os caracterizam.

Sob a perspectiva prática, a relevância do estudo reside na possibilidade de oferecer subsídios para o aprimoramento da tutela jurídica das relações empresariais, por meio da identificação de estratégias processuais que favoreçam a celeridade e a cooperação entre as

partes e o juízo. Num cenário em que a morosidade e a litigiosidade excessiva ainda representam desafios significativos para a efetividade da prestação jurisdicional, a utilização adequada dos negócios jurídicos processuais pode contribuir para a construção de soluções mais eficientes e adequadas às especificidades dos litígios empresariais.

Nesse contexto, é importante ressaltar que, na prática, tem-se observado um uso ainda tímido dos negócios jurídicos processuais, o que pode ser atribuído, em parte, à resistência de uma das partes em cooperar, especialmente quando há interesse em prolongar o processo. Esse cenário evidencia a necessidade de se aprofundar o estudo sobre como o negócio jurídico processual pode ser utilizado para promover a celeridade, não apenas sob a ótica da atuação do Judiciário, mas também a partir de uma postura ativa e cooperativa das partes envolvidas no litígio.

Além disso, a pesquisa se justifica pela necessidade de fomentar uma mudança de cultura jurídica, no sentido de valorizar a autonomia da vontade das partes e estimular a adoção de posturas mais cooperativas no âmbito processual. Ao investigar como os negócios jurídicos processuais podem ser utilizados para promover esses valores, o estudo pode contribuir para a disseminação de boas práticas e para o aprimoramento da prestação jurisdicional no âmbito empresarial.

Por fim, destaca-se que, embora o tema venha ganhando crescente atenção da doutrina e da jurisprudência nos últimos anos, ainda há espaço para avanços teóricos e práticos nessa área. Nesse sentido, a pesquisa se justifica pela possibilidade de oferecer novos insights e perspectivas sobre o assunto, ampliando as formulações teóricas existentes e sugerindo caminhos para o aperfeiçoamento da realidade processual brasileira no contexto das relações empresariais.

A pesquisa busca responder: Como o negócio jurídico processual pode ser utilizado para promover a celeridade e a cooperação na resolução de litígios empresariais, considerando os desafios práticos e a necessidade de mudança na cultura jurídica?

A formulação desse problema de pesquisa busca investigar de que maneira o negócio jurídico processual, instituto introduzido pelo CPC/2015, pode contribuir para a efetivação dos princípios da celeridade e cooperação no âmbito específico dos conflitos empresariais. A questão surge a partir da constatação de que, apesar das potencialidades do negócio jurídico processual para promover uma tutela jurisdicional mais eficiente e adequada, ainda há desafios práticos a serem enfrentados, como a resistência das partes em cooperar e a necessidade de uma mudança de mentalidade dos operadores do Direito.

Ao se debruçar sobre esse problema, a pesquisa pretende lançar luz sobre as estratégias processuais que podem ser adotadas para estimular a utilização dos negócios jurídicos processuais nos litígios empresariais, bem como sobre os mecanismos de controle e limites a serem observados para garantir a validade e eficácia desses acordos. Além disso, o estudo busca compreender como a promoção da autonomia da vontade das partes e o estímulo à cooperação podem contribuir para a construção de soluções mais céleres e adequadas às especificidades dos conflitos empresariais.

Este estudo tem como objetivo geral analisar a aplicabilidade do negócio jurídico processual como instrumento de efetivação dos princípios da celeridade e cooperação nos litígios empresariais, identificando seus desafios e potencialidades para o aprimoramento da tutela jurisdicional.

Como objetivos específicos da pesquisa, busca-se examinar o conceito, a natureza jurídica e as modalidades de negócios jurídicos processuais previstos no CPC/2015, com ênfase naqueles aplicáveis aos litígios empresariais. Investigar a relação entre os negócios jurídicos processuais e os princípios da celeridade e cooperação no processo civil, destacando como esses acordos podem contribuir para a efetivação desses princípios. Identificar os desafios práticos e culturais para a utilização dos negócios jurídicos processuais nos litígios empresariais, propondo estratégias para superar esses obstáculos e promover uma mudança de mentalidade dos operadores do Direito.

Para alcançar esses objetivos propostos, a pesquisa utilizará uma abordagem metodológica baseada no método dialético. A escolha desse método se justifica pela necessidade de compreender o negócio jurídico processual e sua relação com os princípios da celeridade e cooperação a partir de uma perspectiva dinâmica e contextualizada, considerando as contradições e tensões inerentes ao tema.

O método dialético permitirá analisar o objeto de estudo em sua totalidade, levando em conta as múltiplas determinações e relações que o constituem. Assim, será possível investigar o negócio jurídico processual não apenas em seus aspectos jurídico-normativos, mas também em suas dimensões sociais, econômicas e culturais, identificando as forças e interesses que influenciam sua aplicação no âmbito dos litígios empresariais.

Além disso, a abordagem dialética possibilitará uma análise crítica dos desafios e obstáculos enfrentados para a efetiva utilização dos negócios jurídicos processuais na promoção da celeridade e cooperação processual, bem como das estratégias e soluções propostas para superá-los. Dessa forma, a pesquisa buscará não apenas descrever a realidade estudada, mas

também compreendê-la em seu movimento e transformação, contribuindo para o aprimoramento da tutela jurisdicional no contexto das relações empresariais.

Para operacionalizar essa abordagem metodológica, serão utilizadas técnicas de pesquisa bibliográfica e documental, com a análise de doutrina, legislação e jurisprudência pertinentes ao tema. Também poderão ser realizadas entrevistas com operadores do Direito e estudos de caso, a fim de enriquecer a compreensão do fenômeno estudado e suas implicações práticas.

As principais conclusões deste estudo apontam para a viabilidade e a relevância da utilização dos negócios jurídicos processuais como instrumentos de efetivação dos princípios da celeridade e cooperação nos litígios empresariais. A pesquisa evidencia que, quando bem aplicados e respeitados os limites legais e éticos, esses acordos processuais podem contribuir significativamente para a obtenção de uma tutela jurisdicional mais célere, eficiente e adequada às especificidades dos conflitos empresariais.

No entanto, o estudo também revela a existência de desafios práticos e culturais a serem superados, como a resistência das partes em cooperar e a necessidade de uma mudança de mentalidade dos operadores do Direito. Nesse sentido, a pesquisa propõe estratégias para fomentar a utilização dos negócios jurídicos processuais, como a capacitação dos profissionais envolvidos, a disseminação de boas práticas e o aprimoramento dos mecanismos de controle e segurança jurídica.

Ao abordar a aplicabilidade do negócio jurídico processual sob uma perspectiva dialética, considerando suas potencialidades e desafios no contexto dos litígios empresariais, este artigo oferece subsídios relevantes para o aprimoramento da tutela jurisdicional e para a construção de uma cultura jurídica mais cooperativa e eficiente. As conclusões apresentadas abrem caminho para futuras investigações sobre o tema, sugerindo a necessidade de aprofundar a compreensão dos impactos desses acordos processuais na dinâmica dos conflitos empresariais e de desenvolver soluções inovadoras para sua implementação exitosa.

1 O INSTITUTO DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL NO CPC/2015 E SUA APLICABILIDADE AOS LITÍGIOS EMPRESARIAIS

O Código de Processo Civil de 2015 (CPC/2015) trouxe significativas inovações no ordenamento jurídico brasileiro, buscando promover uma prestação jurisdicional mais eficiente, célere e adequada às especificidades de cada litígio. Nesse contexto, o instituto do negócio

jurídico processual ganhou destaque, sendo ampliado e flexibilizado em comparação com a legislação processual anterior.

A importância dos negócios jurídicos processuais reside na valorização da autonomia da vontade das partes e no estímulo à cooperação entre os sujeitos processuais. Ao permitir que as partes convençam sobre seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais (art. 190 do CPC/2015), o legislador buscou promover uma maior adaptabilidade do procedimento às necessidades específicas de cada caso, contribuindo para a obtenção de soluções mais céleres e eficazes.

Essa flexibilização procedimental se mostra especialmente relevante no âmbito dos litígios empresariais, marcados pela complexidade das relações jurídicas envolvidas, pela dinamicidade das operações econômicas e pela necessidade de soluções tempestivas e adequadas à realidade do mercado. Nesse sentido, a utilização dos negócios jurídicos processuais pode contribuir significativamente para a tutela jurídica efetiva das relações empresariais.

Diante dessa perspectiva, o presente tópico se propõe a examinar o instituto do negócio jurídico processual à luz do CPC/2015, com ênfase em sua aplicabilidade aos litígios empresariais. Para tanto, serão abordados os seguintes aspectos: a) o conceito de negócio jurídico processual; b) a natureza jurídica do instituto; c) as modalidades de negócios jurídicos processuais previstas no CPC/2015; e d) a aplicabilidade desses negócios no contexto específico dos conflitos empresariais.

Ao final deste tópico, espera-se que o leitor tenha uma compreensão sólida do instituto do negócio jurídico processual, bem como de sua relevância para a tutela jurídica das relações empresariais, permitindo uma análise mais aprofundada de sua relação com os princípios da celeridade e cooperação nos tópicos subsequentes.

O Código de Processo Civil de 2015 introduziu significativas mudanças no âmbito dos negócios jurídicos processuais, ampliando as possibilidades de celebração de acordos entre as partes para adequar o procedimento às suas necessidades específicas. Nesse contexto, as convenções processuais prévias, ajustadas antes mesmo do surgimento de um litígio, com o objetivo de regular um eventual processo futuro, ganharam especial destaque. Essas inovações têm suscitado uma releitura das relações entre o direito material e o direito processual, sinalizando uma tendência de materialização do processo (Cabral, 2021, p. 22).

A admissibilidade de convenções processuais prévias no ordenamento jurídico brasileiro abriu novos caminhos para o estudo da chamada "pré-processualidade". Isso significa que atos de natureza processual podem ser praticados em momento anterior à existência de um

processo judicial, rompendo com a concepção tradicional de que o processo só teria início com a propositura da ação perante o Poder Judiciário. Essa nova perspectiva evidencia que o fenômeno processual pode se desenvolver antes mesmo da intervenção jurisdicional (Cabral, 2021, p. 22).

Além disso, as convenções processuais promovem um rearranjo inovador nas interações entre o direito material e o direito processual. As partes têm a possibilidade de realizar trocas entre normas materiais e processuais, estabelecendo um equilíbrio entre formalidades procedimentais e benefícios no campo do direito substancial. A título de exemplo, é possível cogitar uma redução do preço de um produto ou serviço em contrapartida à renúncia de certas impenhorabilidades em um futuro processo de execução. Essa imbricação demonstra que as normas processuais e materiais podem atuar de forma coordenada na modelagem da relação jurídica entre as partes (Cabral, 2021, p. 23).

Tradicionalmente, entendia-se que as normas processuais teriam um caráter secundário, atuando apenas quando houvesse um descumprimento do direito material que ensejasse a necessidade de intervenção jurisdicional. No entanto, a emergência dos negócios jurídicos processuais prévios evidencia que as normas processuais podem desempenhar uma função primária na regulação da conduta dos indivíduos, mesmo fora do ambiente judicial. Isso significa que as partes, ao celebrarem uma convenção processual, estão pautando seu comportamento não apenas pelas normas de direito material, mas também pelos efeitos processuais que poderão advir de suas escolhas (Cabral, 2021, p. 23).

Por fim, cabe ressaltar que a interação entre as normas de direito material e processual também se manifesta na disciplina dos requisitos de validade dos negócios jurídicos processuais. Há uma correção entre essas normas, que se coordenam para controlar em conjunto a validade dos acordos celebrados pelas partes. Isso implica reconhecer que os pressupostos e requisitos previstos tanto nas regras de direito material quanto nas de direito processual devem ser observados de forma integrada para aferir a validade das convenções processuais (Cabral, 2021, p. 23).

Essa nova realidade desafia a concepção clássica que preconizava uma rígida separação entre o direito processual e o direito material, bem como a noção de que as normas processuais teriam uma função meramente secundária. O fenômeno da pré-processualidade, o rearranjo das relações entre direito material e processual, a atuação das normas processuais na regulação primária de condutas e a correção no controle de validade dos acordos processuais evidenciam uma necessária releitura das interações entre processo e direito substancial à luz das inovações trazidas pelo CPC/2015.

Com o advento do Novo Código de Processo Civil de 2015 (CPC/2015) sobrevieram significativas mudanças no âmbito dos negócios jurídicos processuais, ampliando as possibilidades de atuação das partes na conformação do procedimento às suas necessidades específicas. O art. 190 do CPC/2015 estabeleceu uma cláusula geral que permite às partes celebrarem negócios processuais atípicos, cujo conteúdo não está previamente definido ou elencado na legislação (Alvim, 2020).

Essa previsão fortalece a autonomia da vontade no processo, rompendo com a dicotomia tradicional entre publicismo e privatismo, e sinalizando uma tendência de construção de um processo civil de natureza mais cooperativa.

Antes do CPC/2015, parte da doutrina defendia a impossibilidade de realização de negócios processuais, argumentando que, no processo, é a lei que determina as consequências dos atos jurídicos, enquanto nos negócios a pressuposição é que as próprias partes estipulem estas consequências (Alvim, 2020).

Todavia, esse entendimento sempre foi ressalvado por aqueles que, como Alvim (2020), entendiam que a natureza pública do processo não obstava o exercício da autonomia privada nesta sede, sendo o princípio dispositivo uma clara demonstração do contrário. O art. 158 do CPC/1973 (cujo conteúdo equivale ao do art. 200 do CPC/2015) já aludia às declarações bilaterais de vontade das partes, admitindo que estas pudessem, conjuntamente, praticar atos no processo (ou fora dele, com vistas a ter eficácia sobre a relação processual), de forma a constituir, modificar ou extinguir situações jurídicas processuais (Alvim, 2020).

Com a previsão expressa, no art. 190 do CPC/2015, de negócios processuais atípicos, esse modo de abordar o tema precisa ser revisto. Até mesmo a expressão "acordo processual" conteria, para a doutrina clássica, termos contraditórios entre si, já que o processo é o ambiente do dissenso, e não do consenso (Alvim, 2020). Nesse contexto, a visão do processo como algo não cooperativo (em detrimento do art. 6º do CPC/2015), distanciando o juiz das partes e o processo do direito material, legou ao sistema processual o dogma da irrelevância da vontade em relação à prática de atos processuais (Alvim, 2020).

Em outros países, essas questões têm sido debatidas. Na Itália, por exemplo, os acordos processuais de modificação de procedimento precisam, para valer, de previsão legal (Caponi, 2010). Já na França, o processo recebe contornos notadamente privatistas, bem como na Alemanha, que admite contratos processuais (Prozessverträge) (Alvim, 2020).

Os negócios jurídicos processuais podem ser conceituados como atos bilaterais que consistem em declarações de vontade das partes, objetivando a produção de consequências jurídicas determinadas no âmbito processual (Alvim, 2020). São espécies de negócios jurídicos

caracterizados por terem como finalidade gerar efeitos em um processo, seja ele presente ou futuro. Nesses atos, as partes convencionam sobre situações jurídicas que ocorrem ou que possam vir a ocorrer em uma relação jurídica processual (Alvim, 2020).

Quanto aos elementos essenciais e características principais dos negócios jurídicos processuais, cabe destacar que o art. 190 do CPC/2015 estabelece como requisito que o processo no qual o negócio será celebrado tenha por objeto direitos que admitam autocomposição (Alvim, 2020). Essa exigência decorre da diretriz presente no ordenamento jurídico de que não é possível transigir a respeito de direitos indisponíveis.

A cláusula geral de negociação processual, introduzida pelo art. 190 do CPC/2015, representa uma importante inovação no ordenamento jurídico brasileiro, ao permitir que as partes, em causas que admitam autocomposição, estipulem mudanças no procedimento para ajustá-lo às especificidades do litígio, convencionando sobre seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais. Essa previsão confere às partes uma ampla liberdade para modelar o processo de acordo com suas necessidades e interesses, desde que respeitados os limites impostos pela lei e pela ordem pública processual.

Para que um negócio jurídico processual atípico seja válido, alguns requisitos devem ser observados. Primeiramente, é necessário que as partes sejam capazes e que o direito em litígio admita autocomposição. Além disso, o objeto da convenção deve ser lícito, possível e determinado (ou determinável), não podendo violar as normas cogentes do processo ou as garantias fundamentais das partes, como o contraditório, a ampla defesa e a isonomia.

Quanto aos limites da negociação processual atípica, o parágrafo único do art. 190 estabelece que o juiz controlará a validade das convenções, recusando-lhes aplicação somente nos casos de nulidade, de inserção abusiva em contrato de adesão ou de manifesta situação de vulnerabilidade de uma das partes. Esse controle judicial visa coibir abusos e garantir a observância dos princípios e garantias processuais, sem, contudo, inviabilizar a autonomia das partes na conformação do procedimento.

No que tange às possibilidades de negociação processual atípica, a doutrina tem apontado diversos exemplos, como: acordo de instância única, convenção para afastar o efeito suspensivo da apelação, acordo de ampliação ou redução de prazos, pacto de mediação ou conciliação extrajudicial prévia, acordo para limitar o número de testemunhas, convenção sobre a distribuição do ônus da prova, entre outros. Esses exemplos evidenciam a amplitude e a flexibilidade da cláusula geral de negociação processual, que permite às partes ajustar o procedimento conforme as particularidades do caso concreto.

Além dos negócios processuais atípicos, o CPC/2015 também prevê uma série de negócios típicos, ou seja, aqueles cujos requisitos e efeitos são expressamente disciplinados pela lei. Dentre esses, podemos citar, além dos já mencionados no artigo (eleição de foro, acordo para suspensão do processo e convenção sobre ônus da prova), a renúncia ao prazo (art. 225), o acordo para escolha consensual do perito (art. 471), o adiamento negociado da audiência (art. 362, I), a convenção sobre prazos dilatatórios (art. 222) e a desistência do recurso (art. 998).

Esses negócios jurídicos processuais típicos, embora tenham seu regime jurídico previamente delineado pelo legislador, também representam importantes instrumentos para a adequação do procedimento e a promoção da celeridade e da cooperação no processo. Sua utilização, em conjunto com os negócios atípicos, pode contribuir significativamente para a obtenção de uma tutela jurisdicional mais efetiva e tempestiva, especialmente no âmbito dos litígios empresariais, marcados pela complexidade e dinamicidade das relações jurídicas envolvidas.

Em suma, o conceito de negócio jurídico processual, tal como delineado pelo art. 190 do CPC/2015, evidencia uma tendência de superação da dicotomia entre publicismo e privatismo no processo civil brasileiro. A possibilidade de celebração de acordos processuais atípicos, desde que respeitados os limites impostos pela lei, representa um importante passo na direção de um processo mais cooperativo e adaptado às necessidades das partes (Alvim, 2020).

A introdução do negócio jurídico processual no ordenamento jurídico brasileiro, por meio do Código de Processo Civil de 2015 (CPC/2015), trouxe consigo uma série de discussões doutrinárias acerca da natureza jurídica desse instituto e sua relação com os negócios jurídicos materiais. O presente artigo tem como objetivo analisar as diferentes correntes doutrinárias sobre o tema, bem como explorar as modalidades de negócios jurídicos processuais previstas no CPC/2015 e sua aplicabilidade aos litígios empresariais.

No que tange à natureza jurídica do negócio jurídico processual, é importante destacar que há um debate na doutrina, especialmente no que se refere à sua autonomia em relação aos negócios jurídicos materiais. Parte da doutrina, como Fredie Didier Jr. (2015), defende que os negócios processuais possuem natureza jurídica própria, distinta dos negócios materiais, uma vez que seus efeitos se projetam diretamente sobre o processo, moldando o procedimento de acordo com a vontade das partes. Essa corrente enfatiza a autonomia do direito processual em relação ao direito material, destacando que os negócios processuais possuem objeto, forma e efeitos próprios, distintos daqueles verificados nos negócios materiais.

Por outro lado, autores como Flávio Luiz Yarshell (2016) sustentam a inexistência de uma distinção ontológica entre os negócios jurídicos processuais e materiais. Para essa corrente,

os negócios processuais seriam uma espécie de negócio jurídico, submetidos a um regime jurídico diferenciado em razão de sua finalidade específica de produzir efeitos no âmbito do processo. Assim, não haveria uma autonomia absoluta dos negócios processuais, mas sim uma especialidade decorrente de sua função e do ambiente em que são celebrados.

Além das discussões doutrinárias sobre a natureza jurídica dos negócios processuais, é relevante analisar as modalidades previstas no CPC/2015. O diploma processual contempla duas espécies de negócios jurídicos processuais: os negócios típicos e os atípicos. Os negócios típicos são aqueles expressamente previstos em lei, com requisitos e efeitos específicos delineados pelo legislador, como a eleição de foro (art. 63), o acordo para suspensão do processo (art. 313, II) e a convenção sobre ônus da prova (art. 373, §§ 3º e 4º). Já os negócios atípicos encontram respaldo na cláusula geral de negociação processual prevista no art. 190 do CPC/2015, que permite às partes, desde que capazes e em causas que admitam autocomposição, estipular mudanças no procedimento para ajustá-lo às especificidades da causa, convencionando sobre seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais.

Nesse contexto, é pertinente analisar a aplicabilidade dos negócios jurídicos processuais aos litígios empresariais. As relações jurídicas empresariais apresentam especificidades que as distinguem de outras espécies de conflitos, como a complexidade dos vínculos estabelecidos, a dinamicidade do mercado e a necessidade de soluções céleres e eficientes. Os negócios jurídicos processuais podem ser instrumentos valiosos para adequar o procedimento às particularidades dos conflitos empresariais, permitindo que as partes convencionem sobre aspectos relevantes do processo, como o pacto de mediação, a convenção sobre ônus da prova e o acordo de confidencialidade.

A utilização dos negócios jurídicos processuais nos conflitos empresariais pode contribuir para a obtenção de soluções mais adequadas e eficientes, reduzindo os custos e o tempo de tramitação dos processos, além de proporcionar maior segurança jurídica e previsibilidade às partes. No entanto, é importante que a celebração desses acordos seja pautada pela boa-fé e pela observância dos princípios processuais, evitando abusos e desequilíbrios entre os litigantes.

2 NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS COMO INSTRUMENTOS DE EFETIVAÇÃO DOS PRINCÍPIOS DA CELERIDADE E COOPERAÇÃO NO PROCESSO CIVIL

O Código de Processo Civil de 2015 trouxe diversas inovações voltadas à efetivação do princípio da celeridade processual, buscando um processo mais ágil e eficiente (Mendes, 2020). Nesse contexto, os negócios jurídicos processuais surgem como um importante instrumento para promover a autonomia das partes e a construção de soluções adequadas às especificidades de cada caso. Ao permitir que as partes adaptem o procedimento às suas necessidades, os negócios processuais contribuem para a redução de formalidades desnecessárias e para a otimização do tempo e dos recursos empregados no processo.

Um exemplo de negócio jurídico processual que contribui diretamente para a celeridade é a calendarização processual, prevista nos artigos 190 e 191 do CPC. Por meio desse instrumento, as partes podem, em conjunto com o juiz, estabelecer um cronograma para a prática dos atos processuais, definindo prazos e datas para a realização de audiências, perícias e outras diligências (Mendes, 2020). Essa previsibilidade confere maior segurança jurídica e permite um melhor planejamento das atividades processuais, evitando atrasos e otimizando o tempo de tramitação do feito.

Além disso, os negócios jurídicos processuais estão em sintonia com o princípio da cooperação, consagrado no artigo 6º do CPC, que preconiza o dever de todos os sujeitos processuais de cooperar entre si para que se obtenha, em tempo razoável, uma decisão de mérito justa e efetiva. Ao estimular o diálogo e a construção consensual de soluções, os negócios processuais fortalecem a ideia de um processo colaborativo, no qual as partes assumem uma postura ativa e cooperativa, buscando a resolução mais adequada e célere para o litígio (Mendes, 2020).

Nessa perspectiva, os negócios jurídicos processuais se alinham com outras previsões do CPC/2015 que valorizam a solução consensual dos conflitos, como a possibilidade de realização de audiência de conciliação ou mediação antes da apresentação da contestação (art. 334). Essas medidas, em conjunto, evidenciam a intenção do legislador de promover uma mudança de paradigma no processo civil, privilegiando a autonomia das partes e a construção de soluções mais eficientes e adequadas a cada caso concreto (Mendes, 2020).

Contudo, é importante ressaltar que os negócios jurídicos processuais encontram limites na lei e nos princípios fundamentais do processo. Não se pode admitir convenções que violem garantias processuais ou que comprometam a igualdade entre as partes e a imparcialidade do juiz. Cabe ao magistrado, portanto, exercer um controle de validade dos negócios processuais, recusando-lhes aplicação em casos de nulidade, inserção abusiva em contrato de adesão ou manifesta situação de vulnerabilidade de uma das partes (art. 190, parágrafo único, do CPC) (Mendes, 2020).

O controle judicial sobre a validade das convenções processuais é fundamental para evitar abusos e garantir a observância das garantias processuais fundamentais. Embora o CPC/2015 tenha ampliado a autonomia das partes na conformação do procedimento, essa liberdade não é absoluta, encontrando limites nos princípios e normas cogentes que regem o processo.

Nesse sentido, o parágrafo único do art. 190 do CPC/2015 estabelece que o juiz controlará a validade das convenções processuais, recusando-lhes aplicação nos casos de nulidade, inserção abusiva em contrato de adesão ou manifesta situação de vulnerabilidade de uma das partes. Esse controle visa coibir negócios processuais que violem garantias como o contraditório, a ampla defesa, a isonomia entre as partes e a imparcialidade do juiz.

Além de verificar a presença dos requisitos de validade previstos no art. 190 (capacidade das partes e direito que admita autocomposição), o juiz deve analisar se o objeto da convenção é lícito, possível e determinado (ou determinável), bem como se há observância dos princípios e garantias fundamentais do processo. Caso constate alguma irregularidade, o magistrado pode recusar aplicação à convenção processual, no todo ou em parte, preservando a higidez do procedimento e a proteção dos direitos das partes.

Esse controle judicial, contudo, não deve ser exercido de forma a inviabilizar a autonomia das partes na celebração de negócios processuais válidos e legítimos. O juiz deve adotar uma postura de respeito à vontade dos convenientes, intervindo apenas quando houver efetiva violação à ordem pública processual ou prejuízo ao equilíbrio entre as partes.

Além de garantir a validade das convenções processuais, a utilização desses instrumentos pode contribuir para a mudança da cultura do litígio, estimulando a solução consensual dos conflitos. Ao permitir que as partes ajustem o procedimento conforme suas necessidades e interesses, os negócios processuais favorecem o diálogo, a cooperação e a busca por soluções construídas de comum.

A possibilidade de convencionar sobre ônus, poderes, faculdades e deveres processuais incentiva as partes a adotarem uma postura mais ativa e colaborativa no processo, abandonando a lógica adversarial e a busca pela vitória a qualquer custo. Os negócios processuais permitem que os litigantes se tornem verdadeiros protagonistas na condução do procedimento, assumindo responsabilidades e compromissos mútuos para a obtenção de uma solução justa e eficiente para o conflito.

Nesse contexto, a utilização dos negócios processuais pode ser combinada com outros métodos adequados de solução de conflitos, como a mediação e a conciliação. As partes podem, por exemplo, convencionar a realização de uma etapa prévia de mediação antes do ajuizamento

da ação, ou ainda estabelecer a suspensão do processo para a tentativa de composição amigável. Esses acordos processuais, ao valorizarem a autonomia das partes e estimularem o consenso, contribuem para a mudança gradual da cultura do litígio, substituindo a lógica do confronto pela lógica da pacificação.

Especialmente no âmbito dos litígios empresariais, marcados pela complexidade das relações jurídicas e pela necessidade de soluções rápidas e eficientes, a utilização dos negócios processuais pode ser um importante diferencial na gestão adequada dos conflitos. Ao permitir a customização do procedimento e a valorização da autonomia das partes, esses instrumentos favorecem a construção de soluções consensuais que atendam aos interesses específicos dos envolvidos, preservando a continuidade dos negócios e a manutenção das relações comerciais.

Por outro lado, o modelo de processo cooperativo adotado pelo Código de Processo Civil de 2015 busca equilibrar os papéis do juiz e das partes, estruturando o processo como uma verdadeira comunidade de trabalho (Mitidiero, 2021). Nesse contexto, os negócios jurídicos processuais surgem como instrumentos que valorizam a autonomia das partes e permitem a construção de soluções consensuais adequadas às especificidades de cada caso, em consonância com os princípios da celeridade e cooperação.

É importante ressaltar que a colaboração no processo não implica necessariamente uma cooperação entre as partes, que possuem interesses distintos quanto ao resultado do litígio. O dever de cooperação é do juiz para com as partes, e não entre elas, segundo o mencionado autor (Mitidiero, 2021). Assim, os negócios jurídicos processuais não devem ser vistos como uma obrigação de cooperação recíproca entre os litigantes, mas sim como ferramentas que possibilitam ao juiz e às partes adequar o procedimento de forma consensual, visando à obtenção de uma tutela jurisdicional efetiva e tempestiva.

O princípio da cooperação impõe ao juiz diversos deveres, como os de esclarecimento, diálogo, prevenção e auxílio para com os litigantes (Mitidiero, 2021). Esses deveres se concretizam em várias regras processuais previstas no CPC/2015, como a possibilidade de convocação das partes para prestar esclarecimentos (art. 139, VIII), o dever de indicar com precisão o que deve ser corrigido ou completado na petição inicial (art. 321) e a vedação de decisão surpresa (arts. 9º e 10). Tais regras evidenciam a preocupação do legislador em promover um processo mais colaborativo e transparente, em que os negócios jurídicos processuais podem ser celebrados de forma esclarecida e segura.

Os negócios jurídicos processuais atípicos, previstos nos arts. 190 e 191 do CPC/2015, permitem que as partes, em processos que admitam autocomposição, convençionem sobre mudanças no procedimento e sobre seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais

(Abrantes Neto; Santos, 2020). Essa possibilidade, para a maior parte da doutrina, amplia a autonomia das partes e valoriza a cooperação entre os sujeitos processuais, na medida em que permite a adaptação do procedimento às especificidades da causa, visando à obtenção de uma tutela jurisdicional mais efetiva e célere.

Dentre os exemplos de negócios jurídicos processuais atípicos elencados pela doutrina, destacam-se: acordo de instância única, acordo de ampliação ou redução de prazos, acordo para superação de preclusão, acordo de rateio de despesas processuais, acordo para limitar número de testemunhas, entre outros (Didier Jr., 2017 Apud Abrantes Neto; Santos, 2020). Esses acordos demonstram o potencial dos negócios processuais para promover a celeridade e a cooperação no processo, ao permitir que as partes ajustem o procedimento conforme suas necessidades e interesses.

Outro instituto relevante nesse contexto é a calendarização processual, prevista no art. 191 do CPC/2015, que permite ao juiz e às partes fixarem, de comum acordo, um calendário para a prática dos atos processuais (Abrantes Neto; Santos, 2020). Essa medida contribui para a previsibilidade e a organização do processo, dispensando intimações e agilizando o trâmite processual, em consonância com os princípios da celeridade e da cooperação.

3 DESAFIOS CULTURAIS E PRÁTICOS PARA A CONSOLIDAÇÃO DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS COMO FERRAMENTA DE GESTÃO EFICIENTE DOS LITÍGIOS EMPRESARIAIS.

Como pode se depreender da pesquisa até aqui, os negócios jurídicos processuais, introduzidos pelo Código de Processo Civil de 2015 (CPC/2015), representam uma importante inovação no ordenamento jurídico brasileiro, especialmente no âmbito do direito empresarial. Essa ferramenta permite às partes, dentro de certos limites legais, ajustar regras procedimentais de acordo com suas necessidades específicas, visando uma resolução mais célere e eficiente de eventuais litígios.

No entanto, a consolidação dos negócios processuais como instrumento de gestão eficiente dos conflitos empresariais ainda enfrenta desafios culturais e práticos. Pode ser mencionado, a título de exemplo, a resistência de uma das partes em não desejar que o processo siga o fluxo natural (v.g. recursos protelatórios).

O CPC/2015, em seu artigo 190, passou a admitir a celebração de negócios processuais atípicos, ou seja, aqueles não previstos expressamente em lei. Essa inovação legislativa concedeu às partes uma maior autonomia para adequar o procedimento às particularidades da

causa, convencionando sobre ônus, poderes, faculdades e deveres processuais (Joppert Lopes; Knop Hauer, 2019). Tal flexibilidade é especialmente relevante no contexto empresarial, onde a celeridade e a eficiência na resolução de disputas são fundamentais para a continuidade dos negócios e a redução de prejuízos financeiros.

Diversas são as possibilidades de ajustes processuais que podem ser convencionados pelas partes em seus contratos, com o intuito de tornar eventuais discussões judiciais mais ágeis e efetivas. Joppert Lopes e Knop Hauer (2019) citam, como exemplos, cláusulas de limitação de provas, renúncia ao direito recursal, acordo de rateio das despesas e estabelecimento prévio de bens passíveis de penhora para cumprimento de obrigações. A aplicabilidade prática desses ajustes foi reconhecida pelo Tribunal de Justiça de São Paulo, que, em decisão mencionada pelas autoras, acatou um acordo contratual permitindo a penhora e o arresto de bens antes mesmo da citação da parte inadimplente.

Como exemplo de aplicação prática, podemos analisar a inserção de um negócio jurídico processual em um acordo entre as partes. Nesse caso, o negócio jurídico processual poderia prever, dentre outras disposições:

- a) A autorização para penhora mensal de um percentual do salário bruto do devedor até a quitação integral da dívida, desde que respeitada a preservação do mínimo existencial e a dignidade da pessoa humana. Tal medida visa facilitar a satisfação do crédito, permitindo que o exequente diligencie diretamente ao empregador do executado por meio de um Mandado/Ofício de penhora;
- b) A possibilidade de penhora de valores existentes em conta poupança com saldo inferior a 40 salários mínimos e em conta-salário, limitada a um percentual específico. Essa previsão amplia as opções para a efetivação da execução, flexibilizando as regras de impenhorabilidade em prol da satisfação do crédito, sem, contudo, comprometer a subsistência do devedor; e
- c) A autorização para expedição de ofício ao Instituto Nacional do Seguro Social (INSS), em caso de inadimplência, para que sejam fornecidas informações sobre o vínculo empregatício do executado. Essa medida tem por objetivo auxiliar na identificação de bens e rendimentos passíveis de penhora, facilitando a atuação do exequente.

E também a convenção sobre a manutenção de eventuais restrições creditícias e protestos em desfavor do executado até o cumprimento integral do acordo, condicionando sua exclusão à conferência de uma declaração de quitação pelo exequente. Essa disposição busca garantir o adimplemento da obrigação, incentivando o devedor a cumprir o acordado para regularizar sua situação junto aos órgãos de proteção ao crédito.

Tais previsões, livremente pactuadas pelas partes no âmbito de um negócio jurídico processual, demonstram a flexibilidade e a adaptabilidade desse instituto às necessidades específicas dos envolvidos, permitindo a construção de soluções consensuais e eficientes para a resolução de conflitos e a satisfação de créditos.

Para que os negócios processuais sejam efetivos na gestão dos litígios empresariais, é crucial que as partes, ao estabelecerem suas relações contratuais, avaliem cuidadosamente, com base em experiências anteriores, as dificuldades comumente enfrentadas em disputas judiciais (Joppert Lopes; Knop Hauer, 2019). A partir dessa análise, devem ser elaboradas cláusulas processuais claras e detalhadas, capazes de trazer benefícios concretos em termos de celeridade e redução de custos. Esse exercício prévio de identificação de gargalos e de construção de soluções consensuais é fundamental para a superação dos desafios práticos associados à implementação dos negócios processuais.

A Lei da Liberdade Econômica (Lei 13.874/19) trouxe importantes alterações no Código Civil, reforçando o princípio da autonomia da vontade nos contratos privados. Conforme destacado por Joppert Lopes e Knop Hauer (2019), a nova legislação determina a intervenção mínima do Judiciário nas relações contratuais e a excepcionalidade da revisão dos acordos, privilegiando a livre estipulação das partes. Esse contexto legal favorável pode contribuir para a consolidação dos negócios processuais, na medida em que sinaliza aos contratantes e aos órgãos julgadores a importância de se respeitar os ajustes procedimentais realizados consensualmente.

CONCLUSÃO

O presente artigo buscou analisar a aplicação dos negócios jurídicos processuais na tutela das relações empresariais, com ênfase na promoção dos princípios da celeridade e da cooperação. Ao longo do estudo, foram abordados os principais aspectos conceituais e normativos dos negócios processuais, bem como suas modalidades típicas e atípicas previstas no CPC/2015.

Verificou-se que a cláusula geral de negociação processual, introduzida pelo art. 190 do CPC/2015, representa uma importante inovação no ordenamento jurídico brasileiro, ao permitir que as partes, em causas que admitam autocomposição, convençam sobre seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais. Essa previsão confere às partes uma ampla liberdade para ajustar o procedimento às especificidades do litígio, desde que respeitados os limites impostos pela lei e pela ordem pública processual.

Constatou-se, ainda, a importância do controle judicial sobre a validade das convenções processuais, a fim de coibir abusos e garantir a observância das garantias fundamentais do processo. O juiz deve analisar a presença dos requisitos de validade previstos no art. 190, bem como a licitude, possibilidade e determinabilidade do objeto da convenção, recusando aplicação àquelas que violem normas cogentes ou o equilíbrio entre as partes.

No que tange à relação entre os negócios processuais e os princípios da celeridade e da cooperação, evidenciou-se que a utilização desses instrumentos pode contribuir significativamente para a obtenção de uma tutela jurisdicional mais efetiva e tempestiva. Ao permitir a adequação do procedimento às necessidades e interesses das partes, os negócios processuais favorecem a racionalização dos atos processuais, a redução da litigiosidade e a valorização da autonomia dos litigantes na busca por soluções consensuais.

Especialmente no âmbito dos litígios empresariais, marcados pela complexidade e dinamicidade das relações jurídicas envolvidas, a aplicação dos negócios processuais pode ser um diferencial na gestão adequada dos conflitos. A possibilidade de customização do procedimento e de convenções sobre prazos, ônus probatórios, meios de prova, entre outros aspectos, permite que as partes construam soluções mais aderentes às particularidades do caso concreto, promovendo a celeridade e a eficiência na prestação jurisdicional.

Além disso, a utilização dos negócios processuais pode contribuir para a mudança da cultura do litígio, estimulando a adoção de uma postura mais colaborativa e dialogal pelas partes. Ao valorizar a autonomia dos litigantes e incentivar a busca pelo consenso, esses instrumentos favorecem a substituição da lógica adversarial pela lógica da pacificação, com reflexos positivos para a continuidade dos negócios e a preservação das relações comerciais.

O presente estudo contribui para o avanço do conhecimento na área ao sistematizar os principais aspectos teóricos e práticos dos negócios jurídicos processuais, destacando seu potencial para a promoção da celeridade e da cooperação na tutela das relações empresariais. Os resultados alcançados evidenciam a importância da utilização desses instrumentos como ferramentas de gestão adequada dos conflitos, capazes de proporcionar uma prestação jurisdicional mais efetiva e alinhada às necessidades e interesses dos litigantes.

Como perspectivas futuras, vislumbra-se a necessidade de aprofundamento dos estudos sobre a aplicação dos negócios processuais em setores específicos do direito empresarial, como o direito societário, o direito concorrencial e o direito falimentar. Além disso, mostra-se relevante o desenvolvimento de pesquisas empíricas que avaliem o impacto concreto da utilização desses instrumentos na duração e nos resultados dos processos, bem como na satisfação das partes envolvidas.

Por fim, espera-se que o presente artigo possa contribuir para a disseminação da cultura dos negócios processuais no âmbito empresarial, estimulando advogados, empresários e magistrados a explorarem as potencialidades desses instrumentos na construção de soluções mais céleres, eficientes e consensuais para os litígios que envolvem as relações comerciais. Afinal, a adequada gestão dos conflitos é essencial para a segurança jurídica, o desenvolvimento econômico e a pacificação social.

REFERÊNCIAS

ABRANTES NETO, Ozório Nonato de; SANTOS, Vanessa Érica da Silva. Negócios Jurídicos Processuais como Mecanismo de Efetivação da Tutela Jurisdicional. **Research, Society and Development**, v. 9, n. 1, e45911557, 2020. DOI: <http://dx.doi.org/10.33448/rsd-v9i1.1557> . Disponível em: <https://rsdjournal.org/index.php/rsd/article/view/1557>. Acesso em: 29 jul. 2024.

ALVIM, Arruda. **Manual de Direito Processual Civil: Teoria Geral do Processo, Processo de Conhecimento, Recursos, Precedentes**. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2020.

CABRAL, Antonio do Passo. Da instrumentalidade à materialização do processo: as relações contemporâneas entre direito material e direito processual. **Revista do Ministério Público do Estado de Goiás**, Goiânia, ano XII, n. 34, p. 9-34, jan./jun. 2021.

CAPONI, Remo. *Autonomia privada e Processo Civile: gli accordi processuali*. **Civil Procedure Review**, v. 2, p. 45, jul./set. 2010.

DIDIER JR., Fredie. Negócios jurídicos processuais atípicos no *CPC-2015*. In: DIDIER JR., Fredie (Coord.). **Coleção Grandes Temas do Novo CPC**. Salvador: JusPodivm, 2015.

DIDIER JR., Fredie. Negócios jurídicos processuais atípicos no CPC-2015. In: DIDIER JR., Fredie (Coord.). **Coleção Grandes Temas do Novo CPC**. 2. ed. Salvador: Juspodivm, 2019.

JOPPERT LOPES, Juliana; KNOP HAUER, Ludmila. Negócio processual e aplicação no direito cível e empresarial. **Migalhas**, 27 nov. 2019. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/depeso/315917/negocio-processual-e-aplicacao-no-direito-civil-e-empresarial> . Acesso em: 29 jul. 2024.

MENDES, Layane Sousa. Os meios de efetivação do princípio da celeridade processual no novo CPC. **Revista da Escola Judiciária do Piauí**, Teresina, PI, v. 2, n. 2, p. 322-337, jul./dez. 2020. ISSN: 2526-7817.

MITIDIERO, Daniel. Princípio da colaboração. In: CAMPILONGO, Celso Fernandes; GONZAGA, Alvaro de Azevedo; FREIRE, André Luiz (Coords.). **Enciclopédia jurídica da PUC-SP**. Tomo: Processo Civil. 2. ed. São Paulo: Pontifícia Universidade Católica de São Paulo, 2021. Disponível em: <https://enciclopediajuridica.pucsp.br/verbete/206/edicao-2/principio-da-colaboracao> . Acesso em: 29 jul. 2024.

NEVES, Daniel Amorim Assumpção. **Manual de Direito Processual Civil**. 13. ed. Salvador: Juspodivm, 2021.

YARSHELL, Flávio Luiz. Convenção das partes em matéria processual: rumo a uma nova era? In: CABRAL, Antonio do Passo; NOGUEIRA, Pedro Henrique (Coord.). **Negócios Processuais**. 3. ed. Salvador: JusPodivm, 2017.