

# RENEGOCIAÇÃO/REVISÃO DE CONTRATOS CÍVEIS, PANDEMIA DA COVID-19 E NEGÓCIOS JURÍDICOS PROCESSUAIS: UM DIÁLOGO ESSENCIAL

## RENEGOTIATION / REVISION OF CIVIL CONTRACTS, COVID-19 PANDEMIC AND PROCESSUAL LEGAL BUSINESS: AN ESSENTIAL DIALOGUE

Marcos Ehrhardt Jr.<sup>1</sup>  
André Luis Parizão Maia Paiva<sup>2</sup>

**RESUMO:** A pandemia pode ser considerada como um “fato transversal”, pois causa reflexos em diversos setores da sociedade. Se assim o é, as soluções para os problemas detectados também devem ser pensadas de forma interdisciplinar. É o que se pretende no presente estudo, por meio de uma análise conjunta das ferramentas relacionadas ao direito contratual e um instituto processual, que são os negócios jurídicos processuais. Para isso, será realizada uma ampla revisão bibliográfica com vistas a promover a interseção dos institutos, buscando-se exemplos práticos que possam demonstrar a utilidade da ideia que será defendida.

**Palavras-chave:** ambiente de diálogo; negócios jurídicos processuais; pandemia da covid-19. revisão e renegociação contratual; segurança jurídica.

**ABSTRACT:** The pandemic can be considered as a “cross-sectional fact”, as it causes reflexes in several sectors of society. If so, the solutions to the problems detected must also be thought of in an interdisciplinary way, this is what the study intends to do in the present, through a joint analysis of the tools related to contract law and a procedural institute, which are the procedural legal affairs. For this purpose, a wide bibliographic review will be carried out with a view to promoting the intersection of the institutes, seeking even practical examples that can demonstrate the usefulness of the idea that will be defended.

**Keywords:** dialog environment; procedural legal affairs; covid-19 pandemic; contract review and renegotiation; legal certainty.

---

1 Doutor em Direito pela Universidade Federal de Pernambuco (UFPE). Professor de Direito Civil da Universidade Federal de Alagoas (UFAL) e do Centro Universitário CESMAC. Editor da Revista Fórum de Direito Civil (RFDC). Vice-Presidente do Instituto Brasileiro de Direito Civil (IBDCIVIL). Membro Fundador do Instituto Brasileiro de Direito Contratual – IBDCont e do Instituto Brasileiro de Estudos de Responsabilidade Civil (IBERC). Advogado. ORCID 0000-0003-1371-5921

2 Mestrando em Direito Público (UFAL). Especialista em Direito Civil e Processual Civil (ESA/OAB-AL – Maurício de Nassau). Professor de Direito Processual Civil nos cursos de Pós-Graduação da UNIT e da ESMAL. Juiz de Direito. ORCID 0000-0003-2914-5054.

## 1 INTRODUÇÃO

Vivencia-se uma experiência pandêmica sem precedentes para a atual geração e algumas anteriores. Algo que, nessas proporções, não era visto pela humanidade há mais de cem anos<sup>3</sup>. A pandemia da Covid-19 mudou a forma como se vê o mundo e o modo de ser das relações sociais. As repercussões da doença causada pelo novo coronavírus (SARS-CoV-2) ainda são desconhecidas, bem como o momento em que se poderá voltar ao normal ou ao chamado “novo normal”, se é que isso será possível sem que novas “ondas” de infecções ocorram e causem mais restrições sanitárias.

Mas algumas consequências são perceptíveis e já sentidas, notadamente em setores econômicos, com reflexos em diversos ramos da ciência, entre eles o Direito. No âmbito do direito civil, um dos ramos mais discutidos é o contratual, especificamente a identificação dos reflexos da pandemia no adimplemento e/ou na continuidade do próprio vínculo firmado. Nesse cenário, muito se discute sobre os instrumentos do direito civil que podem ser utilizados para solucionar problemas práticos, entre os quais a rescisão, a resolução, o distrato, a revisão e a renegociação contratuais.

No presente estudo, utilizando um método de abordagem dedutivo, mediante pesquisa doutrinária com abordagem qualitativa, demonstrar-se-á que, no ambiente dialógico decorrente de duas ferramentas (a renegociação e a revisão do contrato), a utilização de um instrumento previsto na legislação processual pode ser um vetor importante para gerar segurança jurídica, distensionar futuro litígio e trazer maior tranquilidade aos contratantes. Esse instituto é o negócio jurídico processual, ainda pouco utilizado na prática cotidiana, mas que, se bem manejado, traz inúmeros benefícios.

## 2 OS CONTRATOS CÍVEIS E A PANDEMIA DA COVID-19.

### 2.1 Causas supervenientes à formação do contrato e o enquadramento jurídico da pandemia.

Os contratos são feitos para ser cumpridos. O adimplemento é a forma natural e esperada para o fim do vínculo obrigacional que une os contratantes<sup>4</sup>. Pode ocorrer, porém, que causas supervenientes à formação dos contratos produzam um abalo no pacto firmado, levando até mesmo à sua extinção prematura. Como pontua Karina Nunes Fritz, “oscilações anormais no cenário econômico provocam, em regra, a quebra da base negocial da qual partiram as partes no momento da contratação e dão ensejo à revisão – em caso extremo, à resolução – do contrato<sup>5</sup>”.

Importante, então, saber qual o suporte fático que atrai a incidência de cada um dos institutos. Diante da escolha entre revisar, resilir ou resolver, resta aos operadores jurídicos

---

3 Segundo dados da Organização Mundial da Saúde – OMS, em 8/12/2020 havia, no mundo, 67.210.778 casos de Covid-19 confirmados e 1.540.777 mortes. Quanto ao Brasil, registravam-se 6.623.911 casos confirmados, e 177.317 mortes. Disponível em: <https://www.paho.org/pt/covid19>. Acesso em: 8 dez. 2020.

4 Além do adimplemento, Pablo Stolze e Rodolfo Pamplona colocam sob a denominação de “extinção natural do contrato” outras situações que decorrem da vontade das partes e limitam a eficácia do contrato, possibilitando sua extinção, como vencimento do termo, implemento de condição suspensiva e a frustração da condição suspensiva. (STOLZE, Pablo; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. *Manual de Direito Civil*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2019, p. 495-497).

5 FRITZ, Karine Nunes. *Alteração das circunstâncias do negócio: como o Direito francês poderia inspirar o PL nº 1.179/2020*. Disponível em: <https://www.aasp.org.br/em-pauta/como-o-direito-frances-poderia-inspirar-o-pl-1179-2020/>. Acesso em: 1 dez. 2020. Para um aprofundamento sobre o tema, ver a reunião do grupo de pesquisa Constitucionalização das Relações Privadas (CONREP), que teve como expositora a professora Karina Nunes Fritz (PUC-RJ), sobre o tema “Pós-Pandemia”, alteração das circunstâncias e revisão contratual”. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=TpIDNUGI2nl>. Acesso em: 3 dez. 2020.

lidar com esses problemas utilizando as ferramentas disponíveis em nosso ordenamento<sup>6</sup>.

Nos dias atuais, a discussão torna-se ainda mais relevante porque o mundo, de forma inesperada, foi atingido por uma pandemia de proporções ainda desconhecidas em sua totalidade, a qual veio acompanhada de severas medidas de distanciamento social e restrições sanitárias que impactaram (e ainda impactam) a economia global. Como salientado por Karine Nunes Fritz<sup>7</sup>, há amplo consenso, no plano nacional e internacional, de que ninguém foi capaz de antever a recessão econômica na qual o mundo está mergulhando em razão das medidas de combate à pandemia da Covid-19, aplicadas em maior ou menor medida, mas sempre presentes em diversos países no mundo.

Em março de 2020, Anderson Schreiber já observava que

Multiplicam-se, nos últimos dias, artigos jurídicos sobre o impacto do coronavírus nas relações contratuais. A maioria dos textos qualifica a pandemia como “caso fortuito ou força maior”, concluindo, a partir daí, que os contratantes não estão mais obrigados a cumprir seus contratos, nos termos expressos do artigo 393 do Código Civil brasileiro. Outros preferem qualificar o espantoso avanço do novo coronavírus como “fato imprevisível e extraordinário”, invocando o artigo 478 do Código Civil para deixar ao contratante a opção de extinguir o contrato ou exigir sua revisão judicial<sup>8</sup>.

É importante destacar que não há como encontrar uma solução única para todos os contratos. É bem fácil sucumbir à falsa noção de que é possível encontrar uma única saída, vale dizer, uma solução padrão para todos os desafios que estamos a enfrentar<sup>9</sup>. Da mesma forma, Carlos Pianovisk lembra que “a força obrigatória dos contratos é a regra mesmo em momento de grave crise, de modo que uma moratória universal não encontra respaldo no ordenamento jurídico – que, reitere-se, já contém normas para as situações excepcionais<sup>10</sup>”.

Não é possível, portanto, presumir que há uma situação uniforme, de prejuízos a todos os contratos. Há, inclusive, casos em que a pandemia certamente trouxe incremento de receitas a algumas atividades, notadamente aquelas relacionadas a venda ou prestação de serviços *online*. Para algumas atividades, portanto, a pandemia, longe de causar prejuízo, acabou por aumentar o lucro<sup>11</sup>.

Mais relevante do que se buscar o enquadramento teórico e genérico da pandemia como força maior ou caso fortuito, por exemplo, é analisar o impacto concreto que ela teve

6 EHRHARDT JR., Marcos. *Primeiras impressões sobre os impactos do distanciamento social nas relações privadas em face da pandemia do COVID-19*. Editorial da Revista Fórum de Direito Civil – RFDC, Ano 9, n. 23. Sobre essa temática, recomenda-se assistir palestra proferida para o evento do Portal “Seufuturo”, que teve como título: “Que ferramentas o CC/02 dispõe para enfrentar as alterações das circunstâncias negociais em tempos de pandemia da Covid-19?” Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=qEzOMrWPQko>. Acesso em: 1 dez. 2020.

7 FRITZ, Karine Nunes. *Alteração das circunstâncias do negócio: como o Direito francês poderia inspirar o PL nº 1.179/2020*. Disponível em: <https://www.aasp.org.br/em-pauta/como-o-direito-frances-poderia-inspirar-o-pl-1179-2020/>. Acesso em: 1 dez. 2020.

8 SCHREIBER, Anderson. *Devagar com o andor: coronavírus e contratos - Importância da boa-fé e do dever de renegociar antes de cogitar de qualquer medida terminativa ou revisional*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/322357/devagar-com-o-andor-coronavirus-e-contratos-importancia-da-boa-fe-e-do-dever-de-renegociar-antes-de-cogitar-de-qualquer-medida-terminativa-ou-revisional>. Acesso em: 24 jun. 2020.

9 EHRHARDT JR., Marcos. *Primeiras impressões sobre os impactos do distanciamento social nas relações privadas em face da pandemia do COVID-19*. Editorial da Revista Fórum de Direito Civil – RFDC, Ano 9, n.23.

10 PIANOVISK, Carlos Eduardo. *A crise do covid-19 entre boa-fé, abuso do direito e comportamentos oportunistas*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/324727/a-crise-do-covid-19-entre-boa-fe-abuso-do-direito-e-comportamentos-oportunistas>. Acesso em: 24 jun. 2020.

11 Sobre o tema, confira-se a gravação da live ocorrida no dia 18.6.2020, o perfil @tjal.official, para o projeto ESMAL ao vivo, com exposições de Gustavo Souza Lima e Marcos Ehrhardt, sobre o tema “A pandemia e sua repercussão nos contratos civis”, disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=fSdOnTl0s3s>. Acesso em: 1 dez. 2020.

em cada relação contratual. Até porque, como lembra Fernando Simão<sup>12</sup>, não há distinção eficaz entre caso fortuito e força maior no tocante aos contratos, já que ambos implicam o inadimplemento involuntário, previsto no art. 393 do Código Civil.

De igual modo, é preciso ter cuidado para não incorrer no equívoco de enquadrar a pandemia como *fato do príncipe*, já que este decorre daquela, mas com ela não se confunde. Ou seja, a pandemia não é fato do príncipe, mas sim as medidas tomadas por causa dela, com o intuito de prevenir o contágio e tentar diminuir o número de novos casos. São exemplos citados<sup>13</sup>: proibições estatais de funcionamento dos canteiros de obra para garantia do distanciamento social, limitações ao transporte de funcionários, dificuldades do recebimento de insumos oriundos de outras localidades, entre outros.

Nesse contexto, é preciso ter serenidade no manejo das ferramentas trazidas pela legislação. Anderson Schreiber adverte que “não se pode classificar acontecimentos – nem aqueles gravíssimos, como uma pandemia – de forma teórica e genérica para, de uma tacada só, declarar que, pronto, de agora em diante, todos os contratos podem ser extintos ou devem ser revistos<sup>14</sup>”.

No mesmo sentido, Gisele Sampaio Guedes lembra que a pandemia tem potencial para preencher o suporte fático de incidência tanto do regime do caso fortuito ou de força maior, como também dos regimes estabelecidos pelos artigos 317 e 478 do Código Civil, “mas certamente não poderá servir de escusa geral, para justificar todo e qualquer descumprimento ocorrido no seu curso<sup>15</sup>”.

Para o presente estudo, far-se-á o recorte na problemática relacionada ao impacto da pandemia nas relações contratuais, para tratar apenas daquelas em que o objeto da obrigação ainda é útil ao credor, ou seja, apenas as situações em que o contrato poderá ser objeto de revisão judicial ou renegociação entre as partes. Esse enfoque se justifica porque é nessas duas figuras que podemos vislumbrar com mais facilidade um ambiente de diálogo entre as partes, no qual mostraremos a utilidade da inserção de negócios processuais.

Quais seriam, então, os parâmetros a ser observados para que se possa cogitar em revisão ou renegociação contratual? É o que se estabelecerá no próximo tópico deste estudo.

## **2.2 Requisitos específicos para analisar a possibilidade de revisão e renegociação de contratos atingidos pela pandemia da Covid-19.**

O que se anuncia no período pós-pandemia (e até mesmo já verificado no período pandêmico) é um cenário de crise econômica, de impossibilidade de cumprimento das obrigações. Caso não haja (re)negociação, ter-se-á o ajuizamento em massa de demandas judiciais visando à revisão de contratos<sup>16</sup>.

12 SIMÃO, José Fernando. *O contrato nos tempos da covid-19. Esqueçam a força maior e pensem na base do negócio*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/323599/o-contrato-nos-tempos-da-covid-19--esquecam-a-forca-maior-e-pensem-na-base-do-negocio>. Acesso em: 24 jun. 2020.

13 EHRHARDT JR., Marcos. *Impactos da covid-19 nos contratos imobiliários*. Disponível em: <https://m.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/324464/impactos-da-covid-19-nos-contratos-imobiliarios>. Acesso em: 24 jun. 2020.

14 SCHREIBER, Anderson. *Devagar com o andar: coronavírus e contratos - Importância da boa-fé e do dever de renegociar antes de cogitar de qualquer medida terminativa ou revisional*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/322357/devagar-com-o-andor-coronavirus-e-contratos-importancia-da-boa-fe-e-do-dever-de-renegociar-antes-de-cogitar-de-qualquer-medida-terminativa-ou-revisional>. Acesso em: 24 jun. 2020.

15 GUEDES, Gisele Sampaio da Cruz. *Cláusula penal em tempos de pandemia*. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/coluna/migalhas-de-responsabilidade-civil/328983/clausula-penal-em-tempos-de-pandemia>. Acesso em: 24 nov. 2020.

16 Acerca dos impactos da Covid-19 nas relações contratuais, recomenda-se, para fins de aprofundamento, assistir à gravação da reunião virtual do grupo de pesquisa Constituição das Relações Privada (CONREP), ocorrida no dia 10.4.2020, tendo como expositores o Ministro Luiz Edson Fachin e os professores Marcos Ehrhardt Júnior e Pablo Malheiros da Cunha Frota, disponível em <https://www.youtube.com/watch?v=YoX7FV4qX9w>. Acesso em: 3 dez. 2020.

No âmbito da revisão judicial dos contratos, será importante levar em consideração se a pandemia da Covid-19 foi a causa exclusiva do inadimplemento contratual e, para tanto, investigar-se-á se outros contratos congêneres também deixaram de ser cumpridos no mesmo período<sup>17</sup>. Do contrário, como alerta Gisele Sampaio Guedes, “corre-se o risco de a pandemia acabar servindo de escusa geral para justificar todo e qualquer descumprimento, eximindo o devedor das consequências daí decorrentes<sup>18</sup>”.

De igual modo, é imperioso identificar a legislação aplicável ao contrato, se o Estatuto de Defesa do Consumidor ou o Código Civil, pois cada legislação dispõe de seus próprios mecanismos, com requisitos e pressupostos específicos. O presente estudo, cuidará apenas dos contratos paritários, em que há espaço para (re)negociação entre as partes.

Outro ponto importante a ser investigado é a existência ou não de cláusulas contratuais específicas que disciplinem a situação de excepcionalidade, já que estas, uma vez pactuadas, devem prevalecer. Sobre isso, Aline Valverde Terra<sup>19</sup> observa que, no exercício legítimo da autonomia privada, as partes podem ter gerido o risco contratualmente, alocando-o a uma delas, caso em que prevalecerá o que foi pactuado.

Essa é a diretriz trazida pela Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019 (Lei de Liberdade Econômica), que alterou o art. 421 e acrescentou o art. 421-A no Código Civil<sup>20</sup>, positivando o que Flávio Tartuce e a doutrina especializada vêm chamando de “princípio da intervenção mínima e excepcionalidade da revisão contratual”<sup>21</sup>.

Mais um aspecto que deve ser levado em consideração é o momento em que a mora se verificou. Esse ponto é importante porque a revisão terá lugar naquelas obrigações cuja mora se deu após o período de anormalidade, não servindo para justificar inadimplementos já existentes. A gravidade da situação não permite tolerar comportamentos oportunistas de quem buscará eximir-se de obrigações negociais válidas e eficazes sem demonstração de que a pandemia da Covid-19 alterou a *performance* contratual<sup>22</sup>.

Assim, dentro das balizas acima explicitadas, poderá ser cogitada a revisão do contrato por meio de uma demanda judicial ou, o que seria preferível, ser feita a renegociação contratual entre as próprias partes. Em ambas as hipóteses, como já anunciado, haverá espaço para o diálogo. Na renegociação conduzida pelos próprios contratantes, a retomada das tratativas é algo inerente ao próprio instituto. Na revisão, como há a política judiciária de promoção e priorização da autocomposição (conforme será demonstrado adiante), o diálogo também deverá estar presente.

Como bem pontuado por Aline Valverde Terra, “a solução, como se vê, não é fácil, como não o é a situação excepcional que se vivencia. Ao que parece, o melhor caminho é o

17 EHRHARDT JR., Marcos. *Primeiras impressões sobre os impactos do distanciamento social nas relações privadas em face da pandemia do COVID-19*. Editorial da Revista Fórum de Direito Civil – RFDC, Ano 9, n.23.

18 GUEDES, Gisele Sampaio da Cruz. *Cláusula penal em tempos de pandemia*. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/coluna/migalhas-de-responsabilidade-civil/328983/clausula-penal-em-tempos-de-pandemia>. Acesso em: 24 nov. 2020.

19 TERRA, Aline de Miranda Valverde. *Covid-19 e os contratos de locação em shopping center*. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/depeso/322241/covid-19-e-os-contratos-de-locacao-em-shopping-center>. Acesso em: 24 nov. 2020.

20 Art. 421. A liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato. Parágrafo único. Nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual; Art. 421-A. Os contratos civis e empresariais presumem-se paritários e simétricos até a presença de elementos concretos que justifiquem o afastamento dessa presunção, ressalvados os regimes jurídicos previstos em leis especiais, garantido também que [...].

21 TARTUCE, Flávio. *O coronavírus e os contratos Extinção, revisão e conservação Boa-fé, bom senso e solidariedade*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/322919/o-coronavirus-e-os-contratos-extincao-revisao-e-conservacao-boa-fe-bom-senso-e-solidariedade>. Acesso em: 24 jun. 2020.

22 EHRHARDT JR., Marcos. *Primeiras impressões sobre os impactos do distanciamento social nas relações privadas em face da pandemia da Covid-19*. Editorial da Revista Fórum de Direito Civil – RFDC, Ano 9, n. 23.

diálogo, a negociação pautada pela boa-fé<sup>23</sup>”.

É nesse cenário que a exata compreensão dos negócios jurídicos processuais e a oportunidade de sua previsão ganham relevo. Antes, porém, de se fazer o entrelaçamento dos temas, deve-se passar em revista alguns conceitos fundamentais sobre este instituto processual.

### 3 NOÇÕES GERAIS SOBRE A NEGOCIAÇÃO PROCESSUAL

#### 3.1 Conceito, tratamento legal e importância do Instituto

Na seara processual, ao lado da negociação sobre o objeto litigioso, ganhou destaque nos últimos anos, também, a negociação sobre o processo respectivo, ou seja, a permissão legal para que as partes, ainda que não haja acordo sobre o conflito, possam estabelecer, de forma consensual, como o procedimento deve ser conduzido.

O CPC/15 inovou no tratamento normativo dedicado aos negócios jurídicos processuais, não na sua previsão em nosso sistema jurídico, mas sim em sua amplitude. Com efeito, já havia, na codificação anterior, previsão legal possibilitando a modificação, pela vontade das partes, de certos e determinados poderes, ônus, faculdades e deveres processuais. Além disso, o Código revogado previa, em alguns casos, a realização de negócios jurídicos sobre procedimento, a fim de viabilizar flexibilizações necessárias à efetividade da tutela jurisdicional<sup>24</sup>.

Todavia, não havia expressamente uma cláusula geral que permitisse a negociação processual de forma ampla, possibilitando às partes a criação de outros negócios processuais e fugindo dos modelos preestabelecidos na lei. Assim, para além dos negócios jurídicos processuais típicos – assim denominados aqueles previstos expressamente no Código Processual Civil, o atual diploma processual trouxe o que a doutrina especializada vem chamando de cláusula geral de negociação atípica, prevista no artigo 190 do CPC/15.

No plano dogmático, para que possamos tratar dos negócios jurídicos processuais, é preciso voltarmos um pouco e nos situarmos dentro da Teoria Geral do Direito. Isso porque negócio jurídico é conceito fundamental, sendo espécie de fato jurídico, entendido este último como o resultado da incidência da norma jurídica sobre seu suporte fático. Como leciona Pontes de Miranda, “com a incidência da regra jurídica, o suporte fático, colorido por ela (= juridicizado), entra no mundo jurídico<sup>25</sup>”.

Como se sabe, Pontes de Miranda elaborou uma classificação dos fatos jurídicos conforme a composição do cerne do suporte fático da norma jurídica, observando-se a conformidade ou desconformidade com o direito e a presença ou não do elemento volitivo. Assim, pode-se conceber a seguinte divisão dos fatos jurídicos: i) lícitos, que se subdividem em fatos jurídicos *stricto sensu*, atos-fatos jurídicos, atos jurídicos *lato sensu* (abrangem os atos jurídicos *stricto sensu* e os negócios jurídicos); e ii) ilícitos.

Na classificação dos fatos jurídicos, destaca-se a noção de negócio jurídico como aquele que, além de possuir a manifestação ou declaração consciente de vontade como elemento nuclear do suporte fático, possibilita às pessoas o poder de escolha da categoria eficaz do ato, nos limites predeterminados pelo sistema jurídico<sup>26</sup>. Nesse passo, Pontes de Miranda aduz que: “O conceito surgiu exatamente para abranger os casos em que a vontade

23 TERRA, Aline de Miranda Valverde. *Covid-19 e os contratos de locação em shopping center*. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/depeso/322241/covid-19-e-os-contratos-de-locacao-em-shopping-center>. Acesso em: 24 nov. 2020.

24 Citem-se, a título ilustrativo, os seguintes artigos do CPC/73: 111 (eleição de foro), 181 (convenção sobre prazos dilatórios), 265, inciso II (convenção para suspensão do processo) e 333, parágrafo único (distribuição do ônus da prova).

25 MIRANDA, Pontes de. *Tratado de Direito Privado*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1983, Tomo I, p. 74.

26 MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do Fato Jurídico (Plano da Existência)*. 21. ed., São Paulo: Saraiva, 2015, p. 189.

humana pode criar, modificar ou extinguir direitos, pretensões ações ou exceções, tendo por fito esse acontecimento do mundo jurídico”.<sup>27</sup>

Importante destacar que ao trazer a noção de fato jurídico ao campo processual, Fredie Didier Jr. e Pedro Henrique Nogueira definem fatos jurídicos processuais *lato sensu* como eventos, abrangendo manifestações de vontade, condutas e fenômenos da natureza, contemporâneos a um procedimento a que se refiram, descritos em normas jurídicas processuais<sup>28</sup>. No mesmo sentido, Antônio do Passo Cabral conceitua fato jurídico processual como “todo evento que assume caráter *jurídico* pela incidência de uma norma processual, e que produz ou pode produzir efeitos em um processo<sup>29</sup>”.

Já o negócio jurídico processual é conceituado como fato jurídico cujo suporte fático, delineado em norma processual, além de conter a vontade como elemento nuclear, permite ao sujeito a escolha da categoria jurídica ou o estabelecimento de certas situações jurídicas processuais, observando-se os limites impostos pelo sistema jurídico<sup>30</sup>.

### 3.2 Negócio jurídico sobre o processo (“pré-processual”) e negócio jurídico processual

Percebe-se, na definição de fato jurídico processual de Pedro Henrique Nogueira – à qual aderimos –, que para a caracterização de um fato jurídico como “processual” não basta a previsão do suporte fático em *norma processual*; é necessária a existência (concomitante ou posterior) de um procedimento a que se refira o fato jurídico.

Desse modo, à luz da teoria do fato jurídico, a existência de um procedimento a que se refira é um elemento completante do núcleo do suporte fático. Uma vez ajuizada a demanda, o suporte fático processual se compõe. Com efeito, a título ilustrativo, uma procuração outorgada a um advogado, a qual instrumentaliza o contrato de mandato, é um negócio jurídico, mas não pode, desde já, ser considerado um negócio jurídico processual, pois eventual demanda judicial não pode sequer chegar a ser ajuizada.

A outorga de uma procuração é, portanto, um negócio jurídico *sobre* o processo, e não propriamente um negócio jurídico *processual*, pois consiste num ato apenas potencialmente processual. Afastamo-nos, portanto, da expressão negócio jurídico *pré-processual*, utilizada por muitos, em razão de sua atecnia, de acordo com o marco teórico abraçado.

A constatação acima é importante para que se possa empregar o termo técnico correspondente em cada uma das situações e, com isso, fazer o devido enquadramento no regime de validade respectivo, quando necessário.

Fixadas essas premissas, pode-se afirmar que, quando forem feitas tratativas acerca da renegociação contratual, podem ser pactuados tanto negócios jurídicos sobre o processo quanto negócios jurídicos processuais (se o diálogo dos contratantes ocorrer *fora* do processo, mas com demanda judicial já em curso). Já no tocante à revisão contratual, os acordos entabulados serão sempre negócios jurídicos processuais, pois a revisão é instituto que decorre da intervenção judicial.

O artigo 190 do CPC/15 traz os requisitos relevantes que devem ser preenchidos pelo negócio jurídico processual atípico para que ele ingresse no plano da validade, sem o risco de receber a sanção da nulificação. Dispõe o referido artigo:

27 MIRANDA, Pontes de. *Tratado de Direito Privado*. 2ª Tiragem. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012, Tomo III, p. 55.

28 DIDIER, Fredie; NOGUEIRA, Pedro Henrique. *Teoria dos Fatos Jurídicos Processuais*. Salvador: Juspodivm, 2011, p. 37-38.

29 CABRAL, Antônio do Passo. *Convenções Processuais*. Salvador: Juspodivm, 2020, 3. ed., p. 60.

30 NOGUEIRA, Pedro Henrique. *Negócios Jurídicos Processuais*. Salvador: Juspodivm, 2020, p. 152.

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

No campo doutrinário, os requisitos de validade dos negócios processuais são objeto de agrupamentos e sistematizações variadas. Ultrapassam os limites do presente estudo a menção e a análise de cada uma delas. Optou-se, então, por explicitar aquela realizada pelos marcos teóricos seguidos.

Assim, para que a convenção processual atípica seja perfeita e possa ingressar no plano da validade, deverá preencher alguns requisitos complementares do suporte fático. Sobre eles, Fredie Didier Júnior<sup>31</sup> lembra que, além dos requisitos de validade de qualquer negócio jurídico, os negócios processuais devem observar a capacidade processual; inexistência de situação de manifesta vulnerabilidade; objeto lícito, englobando direitos que admitem autocomposição; e forma livre, salvo previsão legal em sentido diverso<sup>32</sup>.

#### **4 NEGOCIAÇÃO PROCESSUAL NO CONTEXTO DA RENEGOCIAÇÃO E REVISÃO CONTRATUAIS.**

##### **4.1 Os negócios jurídicos processuais como parte integrante da política judiciária de fomento à autocomposição dos conflitos**

A negociação na solução de litígios vem sendo amplamente estudada e incentivada nos dias de hoje<sup>33</sup>, sendo erigida expressamente como política de Estado a partir da edição do vigente Código de Processo Civil, conforme previsão contida em seu artigo 3º, § 2º<sup>34</sup>, havendo previsão do incentivo às soluções consensuais também no âmbito administrativo (art. 174<sup>35</sup>).

Além disso, “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”, conforme prevê o § 3º do art. 3º do CPC/15.

É nesse contexto que deve ser entendido o negócio jurídico processual, como um componente a ser observado na etapa de tentativa de autocomposição das partes. Sobre

31 DIDER JR., Fredie. *Ensaio sobre negócios jurídicos processuais*. Salvador: Juspodivm, 2018, p. 33-40.

32 NOGUEIRA, Pedro Henrique. *Negócios Jurídicos Processuais*. Salvador: Juspodivm, 2020, p.231-232. Antônio do Passo Cabral, partindo de outras premissas teóricas, aponta como requisitos de validade dos negócios jurídicos processuais a legitimidade *ad actum* e a proteção da situação jurídica de terceiros; capacidade das partes; informação adequada; ausência de vícios de vontade; licitude do objeto; reserva de lei; boa-fé e cooptação; igualdade; e vedação de transferência de externalidades. (CABRAL, Antônio do Passo. *Convenções Processuais*. 3. ed. Salvador: Juspodivm, 2020).

33 Nesse sentido, o CNJ possui um feixe de projetos e ações enquadrados no chamado “Movimento pela Conciliação”, que promove, anualmente (e geralmente mais de uma vez por ano), Semanas Nacionais da Conciliação, por meio do qual os Tribunais de todo o país realizam mutirões de conciliações e mediações de demandas judiciais em curso (em 2020, foi realizada a XV Semana Nacional da Conciliação, no período de 30.11 a 4.12.2020). Há, também, o prêmio “Conciliar é Legal”, em que o CNJ reconhece as práticas de sucesso, estimula a criatividade e dissemina a cultura dos métodos consensuais de resolução dos conflitos; além de um Banco de Boas Práticas, destinadas a catalogar práticas que incentivem a autocomposição. Disponível em: <https://www.cnj.jus.br/programas-e-acoas/conciliacao-e-mediacao/>. Acesso em: 8 dez.2020.

34 Art. 3º, § 2º O Estado promoverá, sempre que possível, a solução consensual dos conflitos.

35 Art. 174. A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios criarão câmaras de mediação e conciliação, com atribuições relacionadas à solução consensual de conflitos no âmbito administrativo [...].

isso, leciona Pedro Henrique Nogueira:

É preciso reconhecer que a autocomposição, examinada enquanto fenômeno no processo, possui uma *dimensão substancial*, quando vertida para os direitos litigiosos (v.g. acordos e transações celebrados pelas partes para pôr fim ao litígio), e uma *dimensão processual*, centrada na busca de consenso em torno do procedimento ou de situações jurídicas processuais (aqui, o espaço para os negócios jurídicos processuais). Por isso, não se pode desprezar a existência de soluções autocompositivas tipicamente processuais.

Esse ponto é fundamental para o presente estudo: os negócios processuais devem ser compreendidos ao lado dos negócios de direito material. Se a autocomposição visa à solução construída pelas partes em torno do bem da vida (objeto litigioso, caso já haja processo), ela também abrange o acordo sobre o instrumento que poderá ser utilizado em caso de inadimplemento do que está sendo ajustado.

Ainda que não haja consenso sobre o litígio, nada impede que exista ao menos acordo sobre o procedimento ou situações jurídicas processuais. As partes “acordam” que vão continuar com o litígio, e dispõem sobre as normas de como este irá se desenvolver.

Tendo-se esta noção ampliada do conteúdo da promoção estatal da autocomposição, a qual deverá abranger a negociação sobre o processo, fica fácil compreender que a inserção das discussões sobre a pactuação dos negócios processuais também na seara contratual é salutar e deve ser encarada até com maior naturalidade.

Ora, se diante de um litígio já existente o CPC/15 traz o dever de incentivo à autocomposição (inclusive do processo, como destacado) – que, no âmbito do presente estudo, teria lugar em uma demanda de revisão contratual, com mais razão a negociação sobre o processo deverá ser feita na fase que antecede a demanda judicial, quando as partes estão (re)negociando suas obrigações e ainda não existe um litígio judicial. Este ponto, aliás, será desenvolvido com mais profundidade no próximo tópico, devido à sua relevância.

#### **4.2 O ambiente de diálogo como momento ideal para a negociação processual**

A pandemia pegou todos de surpresa, inclusive o legislador. Não há como aguardar o necessário amadurecimento dos debates no Congresso Nacional para que se obtenha uma solução dos problemas enfrentados. Assim, o diálogo entre os interessados para juntos, construírem uma saída é, sem dúvida, o caminho mais rápido e eficaz.

A renegociação contratual traz para o diálogo, mais uma vez, as partes contratantes, que (re)avaliarão suas situações diante do objeto contratado. Na revisão, por se tratar de demanda judicial, deverá ser priorizada pelo Poder Judiciário a tentativa de autocomposição, como demonstrado acima, por se tratar de política judiciária positivada no CPC/15.

Assim, tanto na renegociação quanto na revisão, o diálogo aparece como peça-chave, priorizando-se a solução que será construída de forma cooperativa entre os interessados.

A negociação sobre o processo tem a particularidade de dispor sobre normas que incidirão apenas em caso de crise no adimplemento da obrigação. É natural que as partes se descuidem deste tópico no instrumento contratual, até porque partem da legítima expectativa do seu fiel cumprimento. Todavia, é preciso se ter em mente que o ambiente de diálogo é, sem dúvida, o campo mais fértil para que concessões mútuas possam ser feitas, de modo que a inclusão de normas sobre futuro e eventual processo traz ganho de eficiência e se traduz em maior segurança para os contratantes. Isso precisa ser enxergado e fomentado.

Diante de um quadro no qual o ritmo das decisões judiciais costuma estar em

descompasso com os interesses e as necessidades das pessoas, as partes são obrigadas a adotar um comportamento colaborativo e legal com o objetivo de se alcançar o melhor adimplemento possível para todos os figurantes da relação negocial<sup>36</sup>.

No mesmo sentido, Flávio Tartuce afirma que “chegou o momento de as partes contratuais no Brasil deixarem de se tratar como adversários e passarem a ser comportar como parceiros de verdade. Ao invés do confronto, é preciso agir com solidariedade<sup>37</sup>”.

Aqui, outro aspecto ganha relevância: a percepção de que as situações jurídicas processuais ou as regras legais sobre o procedimento podem ser utilizadas como “ativos” durante uma negociação de direito material, conforme demonstrado a seguir.

#### **4.3 Situações jurídicas processuais e flexibilização do procedimento como contrapartida negocial**

No cenário de crise econômica, a qual já começa a surtir efeitos negativos, é intuitivo concluir que o poder aquisitivo das pessoas sofrerá sério abalo, aumentando sua situação de superendividamento ou, ao menos, tornando-as prestes a ingressar nessa delicada situação.

Dessa maneira, a utilização de situações jurídicas processuais (deveres, ônus, poderes e faculdades) e a possibilidade de flexibilização procedimental como contrapartida durante a renegociação contratual ou como meio de garantir o cumprimento do objeto obrigacional mostram-se uma saída eficaz que atende aos interesses das partes<sup>38</sup>.

Basta imaginar uma situação em que o devedor não possui garantias pecuniárias ou bens para ofertar ao credor durante a renegociação do débito em mora, mas acorda em flexibilizar eventual demanda de cobrança (por meio da redução de prazos, contagem em dias corridos, supressão de audiências etc.) ou de execução (já indicando bem a ser penhorado, por exemplo), tornando-as mais céleres e, com isso, facilitando a recuperação do crédito. Nesse caso, o credor obtém uma segurança maior para finalizar a (re)negociação, e o devedor consegue, fazendo uso de um negócio jurídico sobre o processo, manter o vínculo contratual.

O campo é fértil e há diversas situações em que se poderia pensar, nas quais a inserção de negócios jurídicos processuais ou negócios sobre o processo representam um ganho para ambas as partes. Apresenta-se, abaixo, sem a pretensão de exaurir as hipóteses, alguns exemplos.

#### **4.4 Alguns negócios processuais que podem ser celebrados em sede de renegociação ou revisão contratual**

No atual contexto, muito se tem discutido sobre a existência ou não de um *dever de renegociar*. Na doutrina, o tema foi tratado com profundidade por Anderson Schreiber,

36 EHRHARDT JR., Marcos. *Primeiras impressões sobre os impactos do distanciamento social nas relações privadas em face da pandemia da Covid-19*. Editorial da Revista Fórum de Direito Civil – RFDC, Ano 9, n. 23.

37 TARTUCE, Flávio. *O coronavírus e os contratos - Extinção, revisão e conservação - Boa-fé, bom senso e solidariedade*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/322919/o-coronavirus-e-os-contratos-extincao-revisao-e-conservacao-boa-fe-bom-senso-e-solidariedade>. Acesso em: 24 jun. 2020.

38 Há situações concretas decididas pelos Tribunais pátrios neste período pandêmico, em que se vislumbra a flexibilização de procedimentos ou situações jurídicas processuais em decorrência dos efeitos da disseminação da Covid-19. Cite-se o caso dos autos do processo nº 0002246-50.2020.8.16.0194, em que um juiz do TJPR suspendeu ordem de despejo para não macular o isolamento social de uma família; nos autos do processo nº 1002563-95.2020.8.26.0309, um juiz do TJSP suspendeu o cumprimento de mandado de busca e apreensão em alienação fiduciária, enquanto durar a pandemia; Do mesmo modo, o Tribunal de Justiça de São Paulo concedeu liminar para suspender a arrematação de um imóvel em leilão judicial, com fundamento na pandemia da Covid-19 (Proc. 2061573-10.2020.8.26.0000). Já o Juízo da 38ª Vara Cível do TJ/RJ indeferiu pedido de penhora on-line, em virtude da “pandemia do coronavírus reconhecida pela OMS e a possibilidade de decretação de estado de emergência e crise econômica em nosso país”. Essas e outras decisões foram catalogadas pelo Observatório Covid-19 da Escola da Magistratura do Estado do Rio Grande do Sul AJURIS, disponível em [http://www.escoladaajuris.org.br/observatorio/images/Conjunto\\_de\\_Deciso%CC%83es\\_Judiciais\\_Boletim\\_Gapri\\_Covid19\\_-\\_Abril\\_2020.pdf](http://www.escoladaajuris.org.br/observatorio/images/Conjunto_de_Deciso%CC%83es_Judiciais_Boletim_Gapri_Covid19_-_Abril_2020.pdf). Acesso em: 5 dez. 2020.

que, ao ressaltar a necessária preservação da força obrigatória dos contratos, aponta, como corolário da boa-fé, a existência de tal dever implícito. Para ele, o dever de renegociar pode tanto ser previsto contratualmente em cláusula de *hardship*, como derivar diretamente da função integrativa da boa-fé<sup>39</sup>.

Carlos Pianovisk<sup>40</sup> ressalta que se, de um lado, é necessário rechaçar eventuais comportamentos oportunistas do devedor, não se pode olvidar que, quando efetivamente há repercussão da pandemia sobre o vínculo contratual, a boa-fé exige do credor comportamentos de cooperação, sob pena de também ser considerado comportamento oportunista.

O dever de renegociar ganhou tanto relevo atualmente que já há doutrina sustentando que ele poderia ser tido como condição de procedibilidade para o ajuizamento de demanda revisional. Nesse sentido, destaca Marco Aurélio Bezerra de Melo:

Se for admitida a premissa de que a recusa indevida de renegociar o contrato diante de desequilíbrio contratual configura ato ilícito, é possível existir uma lei que determine tal comportamento antes da demanda judicial. Além dos requisitos processuais do artigo 330, §§ 2º e 3º, do CPC para as ações revisionais de obrigação, deveria ser demonstrada ao julgador a existência de uma prévia tentativa de renegociação e que esta restou frustrada, pois o réu a quem se imputa, no âmbito da teoria da asserção, a vantagem excessiva, se recusou a rediscutir o contrato que se protraí no tempo e foi alvejado pela pandemia<sup>41</sup>.

A despeito de ser uma tese sedutora, sem dúvida a imposição do preenchimento de requisitos prévios como condição para o ajuizamento de demanda judicial traz uma série de controvérsias e questionamentos, notadamente em face do direito fundamental de acesso ao Poder Judiciário (art. 5º, inciso XXXV, da CF/88<sup>42</sup>).

Por outro lado, caso as próprias partes prevejam o dever de renegociar no próprio instrumento contratual, como etapa obrigatória antes do ingresso no Poder Judiciário, grande parte das controvérsias seriam dissipadas. Ou seja, por meio de um negócio jurídico sobre o processo, o dever de renegociar como condição de procedibilidade pode se tornar uma realidade, trazendo maior racionalidade no ajuizamento de demandas revisionais, ou até mesmo evitando-as.

Assim, como forma de efetivação do dever de renegociação contratual, pode ser prevista cláusula que imponha às partes a *busca da conciliação extrajudicial como medida prévia ao ajuizamento da demanda*, ou mesmo haver previsão escalonada de mediação antes do ingresso em juízo, de modo que as partes devem observar algumas etapas no processo de autocomposição - o que poderia incluir um número mínimo de sessões de mediação -, como condição prévia ao ingresso da demanda no Poder Judiciário. Esses acordos, por repercutirem no exercício do direito fundamental à jurisdição, são negócios jurídicos sobre o processo.

39 Para um aprofundamento no tema: SCHREIBER, Anderson. Equilíbrio contratual e dever de renegociar. São Paulo: Saraiva, 2017. Ainda sobre o dever de renegociar, dentre outros: SILVA, Luiz Augusto da. O dever de renegociar contratos: O que é e modo de usar. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/depeso/328581/o-dever-de-renegociar-contratos--o-que-e-e-modo-de-usar>. Acesso em: 24 nov. 2020; MACHADO, André Roberto de Souza. A aplicação do dever de renegociar. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/coluna/migalhas-edilicias/323961/a-aplicacao-do-dever-de-renegociar>. Acesso em: 24 nov. 2020.

40 PIANOVISK, Carlos Eduardo. *A crise do covid-19 entre boa-fé, abuso do direito e comportamentos oportunistas*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/324727/a-crise-do-covid-19-entre-boa-fe-abuso-do-direito-e-comportamentos-oportunistas>. Acesso em: 24 jun. 2020.

41 MELO, Marco Aurélio Bezerra de. *Por uma lei excepcional: Dever de renegociar como condição de procedibilidade da ação de revisão e resolução contratual em tempos de covid-19*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/325543/por-uma-lei-excepcional-dever-de-renegociar-como-condicao-de-procedibilidade-da-acao-de-revisao-e-resolucao-contratual-em-tempos-de-covid-19>. Acesso em: 24 jun. 2020.

42 Art. 5º, XXXV - a lei não excluirá da apreciação do Poder Judiciário lesão ou ameaça a direito.

Nesse mesmo contexto, pode ser pactuada a divisão de custos com a contratação de laudo, parecer contábil ou honorários advocatícios para que sejam produzidas informações relevantes que auxiliem a tomada de decisões pelas partes, sendo, assim, inserido negócio jurídico sobre os *custos de eventual processo* judicial. Todos os custos da futura demanda podem ser objeto de acordo entre as partes<sup>43</sup>.

Outro negócio jurídico sobre o processo que pode ser cogitado é o *regramento da perícia em contratos imobiliários*, prevendo, por exemplo, que em caso de alegação de vício redibitório, a perícia será realizada sem visitas *in loco*, bastando a análise de fotografias, o que baratearia o ato, ou mesmo ser previsto o rateio da perícia por ambas as partes.

De grande utilidade prática, também, é a inserção de *pacto non petendo*<sup>44</sup> no contrato, a prever uma espécie de prazo de “respiro”, no qual seria vedada às partes ajuizarem demandas para revisar ou rescindir o contrato, estabelecendo uma espécie de moratória convencional. De igual modo, e com a mesma natureza de promessa de não litigar, ainda que em menor medida, seria a previsão de *pacto de não alegar nulidade do contrato*, que traria maior segurança para ambas as partes.

Mais um acordo que poderia ser introduzido no instrumento de renegociação contratual é o *negócio de certificação*<sup>45</sup>, que possui natureza híbrida (material e processual) e serve para que as partes definam a interpretação de um contrato anterior. O negócio de certificação serviria, então, para diminuir a insegurança jurídica em virtude do tensionamento da relação decorrente da pandemia e a retomada da atividade econômica.

A cláusula que contém o negócio de certificação poderia versar, por exemplo, sobre a interpretação fixada de antemão pelas partes acerca dos fatos que se enquadrariam na hipótese de “situação excepcional superveniente” apta a deflagrar a renegociação. O distanciamento social, as medidas restritivas decretadas pelas autoridades sanitárias seriam consideradas hipóteses excepcionais? No caso das medidas restritivas, a partir de quanto tempo de duração da sua vigência já se poderia presumir algum efeito sobre a relação contratual específica? O negócio de certificação traria essas respostas e funcionaria como espécie de negócio jurídico probatório, já que os fatos por ele ajustados entre as partes seriam, no processo, tidos como incontrovertidos<sup>46</sup>.

A importância desse tipo de negócio pode ser observada na situação trazida por Nelson Rosendal:

Se os termos “doença” ou “epidemia” estiverem expressamente incluídos na avença, é provável que o fornecedor seja protegido pela cláusula de qualquer reclamação contra ele por não cumprir suas obrigações, em razão do surto de coronavírus. Caso o contrato não inclua epidemias e pandemias, mas acresce atos de governos que impedem ou restringem sua capacidade de executar o contrato um bom caminho terá sido percorrido (pois proibições de

43 Acerca do tema, há dois textos que o aprofundam: CABRAL, Antônio do Passo. *Convenções sobre o custo da litigância (I): admissibilidade, objeto e limites*. Revista de Processo, Vol. 276, 2018, p.61-90, fev. 2018; e CABRAL, Antônio do Passo. *Convenções sobre o custo da litigância (II): introdução ao seguro e ao financiamento processuais*. Revista de Processo, vol. 277, 2018, p. 47-79, mar. 2018.

44 Sobre o assunto, há dissertação de mestrado defendida na UERJ, dedicada exclusivamente a ele, cuja versão comercial já fora publicada: TRIGO, Alberto Lucas Albuquerque da Costa. *Promessa de não processar e de não postular: o pacto de non petendo reinterpretado*. Salvador: Juspodivm, 2020. Na obra citada, conceitua-se o *pacto de non petendo* como negócio jurídico processual “por meio do qual determinada parte compromete-se, de forma temporária ou definitiva, a não exigir determinado direito ou parte dele, podendo também prometer não se valer de um mecanismo processual ou procedimental a que teria direito para satisfação da obrigação” (TRIGO, Alberto Lucas Albuquerque da Costa. *Promessa de não processar e de não postular: o pacto de non petendo reinterpretado*. Salvador: Juspodivm, 2020, p.179-180).

45 O tema vem sendo desenvolvido, no Brasil, pelo professor da UERJ, Antônio do Passo Cabral, que já realizou debate público na plataforma academia.edu e possui artigo científico sobre o tema, no prelo.

46 Sobre isso, dispõe o art. 374 do CPC/15 que: Art. 374. Não dependem de prova os fatos: [...] III - admitidos no processo como incontrovertidos.

viagens e o fechamento forçado de instalações são atos que podem impedir ou restringir a capacidade de entrega). Se nenhuma das duas alternativas anteriores for atendida, mesmo que tenha sido especificado o vocábulo “*act of god*” (ou outro termo abrangente) haverá necessidade de considerável cuidado na hermenêutica contratual<sup>47</sup>.

Outros tantos negócios jurídicos processuais podem ser cogitados com vistas a trazer maior segurança para as partes contratantes, como a *previsão de irrecorribilidade de eventual decisão concessiva de liminar em ação de despejo*, o estabelecimento de *preferência de bens a serem penhorados* em futura demanda executiva, a *relativização de impenhorabilidades* para dar mais garantias ao credor, a *redução e/ou contagem diferenciada de prazos e formas simplificadas de comunicação processual*, entre outros.

É importante destacar que os exemplos listados neste estudo possuem a fase pré-processual como campo fértil para a sua estipulação pelas partes, de modo que seriam inseridos negócios jurídicos sobre o processo no contexto da renegociação contratual. Não obstante, os mesmos pactos podem ser incluídos nos termos da autocomposição realizada pelas partes em demanda judicial de revisão contratual, caso em que haveria cláusulas estipulando negócios jurídicos processuais para reforçar seu adimplemento ou para trazer maior eficiência em eventual demanda executiva.

## 5 CONCLUSÕES

A pandemia pode ser considerada como um “fato transversal”, pois causa reflexos em diversos setores da sociedade, como na economia, educação, trabalho e cultura, entre outros. Se assim o é, as soluções para os problemas detectados também devem ser pensadas de forma interdisciplinar.

Foi isso o que se buscou fazer no presente artigo, mostrando como um instrumento processual importante e ainda pouco utilizado – que são os negócios jurídicos processuais – pode ajudar no delicado e crescente tema relacionado aos impactos da pandemia nas relações contratuais cíveis. Com efeito, se bem aplicados, os negócios processuais trazem transparência, lealdade e, sobretudo, segurança jurídica para as partes, que, de forma consensual, estipulam como eventual processo judicial será regulado.

Em tempos difíceis, o recomendável é sempre o diálogo, a solidariedade e o (re)ajuste das situações jurídicas, para adequá-las ao momento atual. O ambiente de diálogo sobressai como uma grande oportunidade de se pensar também no ajuste do processo que pode vir a ser instaurado em caso de mora ou inadimplemento da obrigação que está sendo (re) discutida pelas partes.

Como apontado, o que se espera de uma relação contratual é que o objeto seja cumprido e o vínculo seja extinto pela satisfação do credor. Causas supervenientes, porém, podem abalar a relação obrigacional. Se isso ocorrer, e se é necessário firmar novo ajuste, um prognóstico sobre possível nova mora ou inadimplemento é fundamental. Nessa seara, dispor sobre o ajuste do respectivo processo judicial é medida de extrema importância.

Não se pode olvidar que a inserção de negócios jurídicos processuais nos contratos acaba por incentivar o adimplemento. Se diante de mais de uma relação obrigacional, o devedor se vê na situação de dificuldades financeiras que o levará a optar por qual delas

---

47 ROSENVALD, Nelson. *Os impactos do coronavírus na responsabilidade contratual e aquiliana*. Disponível em: <https://www.nelsonrosenvald.info/single-post/2020/03/06/os-impactos-do-coronavirus-na-responsabilidade-contratual-e-aquiliana>. Acesso em: 24 jun. 2020

adimplirá, certamente não se descuidará daquela em que foram previstos negócios sobre processo que facilitam a recuperação da dívida. Isso deve ser percebido e é algo que não se pode ignorar.

Para além do diálogo entre as partes contratantes, o diálogo entre os institutos da renegociação/revisão contratual e os negócios jurídicos processuais é essencial. Em tempos em que a expressão “novo normal” está em voga, espera-se, no âmbito das relações contratuais, que isso signifique um novo olhar, agora interdisciplinar, para essas importantes ferramentas.

## REFERÊNCIAS

CABRAL, Antônio do Passo. *Convenções Processuais*. 3. ed. Salvador: Juspodivm, 2020.

DIDER JR., Fredie. *Ensaio sobre negócios jurídicos processuais*. Salvador: Juspodium, 2018.

DIDIER, Fredie; NOGUEIRA, Pedro Henrique. *Teoria dos Fatos Jurídicos Processuais*. Salvador: Juspodium, 2011.

EHRHARDT JR., Marcos. *Primeiras impressões sobre os impactos do distanciamento social nas relações privadas em face da pandemia do COVID-19*. Editorial da Revista Fórum de Direito Civil – RFDC, Ano 9, n. 23.

EHRHARDT JR., Marcos. *Impactos da covid-19 nos contratos imobiliários*. Disponível em: <https://m.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/324464/impactos-da-covid-19-nos-contratos-imobiliarios>. Acesso em: 24 jun. 2020.

GUEDES, Gisele Sampaio da Cruz. *Cláusula penal em tempos de pandemia*. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/coluna/migalhas-de-responsabilidade-civil/328983/clausula-penal-em-tempos-de-pandemia>. Acesso em: 24 nov. 2020.

FRITZ, Karine Nunes. *Alteração das circunstâncias do negócio: como o Direito francês poderia inspirar o PL nº 1.179/2020*. Disponível em <https://www.aasp.org.br/em-pauta/como-o-direito-frances-poderia-inspirar-o-pl-1179-2020/>. Acesso em: 1º dez. 2020.

MELO, Marco Aurélio Bezerra de. *Por uma lei excepcional: Dever de renegociar como condição de procedibilidade da ação de revisão e resolução contratual em tempos de covid-19*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/325543/por-uma-lei-excepcional-dever-de-renegociar-como-condicao-deprocedibilidade-da-acao-de-revisao-e-resolucao-contratual-em-tempos-de-covid-19>. Acesso em: 24 jun. 2020.

MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do Fato Jurídico (Plano da Existência)*. 21. ed., São Paulo: Saraiva, 2015.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de Direito Privado*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1983, Tomo I.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de Direito Privado*. 2ª Tiragem. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012, Tomo III.

NOGUEIRA, Pedro Henrique. *Negócios Jurídicos Processuais*. 4. ed. Salvador: Juspodivm, 2020.

PIANOVISK, Carlos Eduardo. *A crise do covid-19 entre boa-fé, abuso do direito e comportamentos oportunistas*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/324727/a-crise-do-covid-19-entre-boaf-e-abuso-do-direito-e-comportamentos-oportunistas>. Acesso em: 24 jun. 2020.

PIANOVISK, Carlos Eduardo. *A força obrigatória dos contratos nos tempos do coronavírus*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/322653/a-forca-obrigatoria-dos-contratos-nos-tempos-do-coronavirus>. Acesso em: 24 jun. 2020.

ROSENVALD, Nelson. *Os impactos do coronavírus na responsabilidade contratual e aquiliana*. Disponível em: <https://www.nelsonrosenvald.info/single-post/2020/03/06/os-impactos-do-coronavirus-na-responsabilidade-contratual-e-aquiliana>. Acesso em: 24 jun. 2020.

SCHREIBER, Anderson. *Devagar com o andor: coronavírus e contratos - Importância da boa-fé e do dever de renegociar antes de cogitar de qualquer medida terminativa ou revisional*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/322357/devagar-com-o-andor-coronavirus-e-contratos-importancia-da-boa-fe-e-do-dever-de-renegociar-antes-de-cogitar-de-qualquer-medida-terminativa-ou-revisional>. Acesso em: 24 jun. 2020.

SIMÃO, José Fernando. *O contrato nos tempos da covid-19. Esqueçam a força maior e pensem na base do negócio*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/323599/o-contrato-nos-tempos-da-covid-19--esquecam-a-forca-maior-e-pensem-na-base-do-negocio>. Acesso em: 24 jun. 2020.

STOLZE, Pablo; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. *Manual de Direito Civil*. São Paulo: Ed. Saraiva, 2019.

TARTUCE, Flávio. *O coronavírus e os contratos - Extinção, revisão e conservação - Boa-fé, bom senso e solidariedade*. Disponível em: <https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-contratuais/322919/o-coronavirus-e-os-contratos-extincao-revisao-e-conservacao-boa-fe-bom-senso-e-solidariedade>. Acesso em: 24 jun. 2020.

TERRA, Aline de Miranda Valverde. *Covid-19 e os contratos de locação em shopping center*. Disponível em: <https://migalhas.uol.com.br/depeso/322241/covid-19-e-os-contratos-de-locacao-em-shopping-center>. Acesso em: 24 nov. 2020.

---

**Recebido em:** 24.01.2021

**Aprovado em:** 08.11.2021

### **Como citar este artigo (ABNT):**

EHRHARDT JR., Marcos; PAIVA, André Luis Parizio Maia. Renegociação/revisão de contratos cíveis, pandemia da covid-19 e negócios jurídicos processuais: um diálogo essencial. *Revista Eletrônica de Direito do Centro Universitário Newton Paiva*, Belo Horizonte, n.44, p.132-146, maio/ago. 2021. Disponível em: <https://revistas.newtonpaiva.br/redcunp/wp-content/uploads/2021/11/DIR44-06.pdf>. Acesso em: dia mês. ano.