

Revisão Contratual e Negócios Processuais

2019

Pedro Ivo Gil Zanetti

REVISÃO CONTRATUAL E NEGÓCIOS PROCESSUAIS

© Almedina, 2019

AUTOR: Pedro Ivo Gil Zanetti

DIAGRAMAÇÃO: Almedina

DESIGN DE CAPA: FBA

ISBN: 9788584934959

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
(Câmara Brasileira do Livro, SP, Brasil)

Zanetti, Pedro Ivo Gil
Revisão contratual e negócios processuais /
Pedro Ivo Gil Zanetti. -- São Paulo : Almedina, 2019.

Bibliografia.
ISBN 978-85-8493-495-9

1. Contratos (Direito civil) 2. Processo civil
3. Processo civil - Brasil I. Título.

19-27325

CDU-347.9(81)

Índices para catálogo sistemático:

1. Brasil : Direito processual civil 347.9(81)
2. Brasil : Processo civil 347.9(81)

Cibele Maria Dias - Bibliotecária - CRB-8/9427

Este livro segue as regras do novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa (1990).

Todos os direitos reservados. Nenhuma parte deste livro, protegido por copyright, pode ser reproduzida, armazenada ou transmitida de alguma forma ou por algum meio, seja eletrônico ou mecânico, inclusive fotocópia, gravação ou qualquer sistema de armazenagem de informações, sem a permissão expressa e por escrito da editora.

Junho, 2019

EDITORA: Almedina Brasil

Rua José Maria Lisboa, 860, Conj.131 e 132, Jardim Paulista | 01423-001 São Paulo | Brasil

editora@almedina.com.br

www.almedina.com.br

115 3455

SUMÁRIO

AGRADECIMENTOS	7
1. INTRODUÇÃO	13
2. PANORAMA DO NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL NO CÓDIGO DE PROCESSO CIVIL DE 2015	19
3. LIMITES E CONDIÇÕES PARA O NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL	23
3.1. Submissão às Regras Aplicáveis aos Negócios Jurídicos em Geral	25
3.1.1. Plano da Existência	26
3.1.2. Plano da Validade	26
3.1.3. Plano da Eficácia	28
3.2. Autonomia Privada vs. Direitos Fundamentais	29
3.3. Boa-fé, Cooperação e Equilíbrio entre as Partes	33
3.4. A (In)Disponibilidade do Direito Material. Limitação aos Processos que Versem sobre Direitos que Admitam Autocomposição	37
3.5. Negócios Processuais que Versem sobre Poderes do Juiz e Normas de Organização do Poder Judiciário	39
3.6. Negócios Processuais Inseridos em Contratos de Adesão	40
3.7. Negócios Processuais Inseridos em Contratos de Consumo	42
4. O CONTRATO INCOMPLETO	47
4.1. Incompletude Jurídica vs. Incompletude Econômica	48
4.2. As Motivações da Incompletude Contratual	50

REVISÃO CONTRATUAL E NEGÓCIOS PROCESSUAIS

4.2.1. Os Custos de Transação	50
4.2.2. A Racionalidade Limitada dos Contratantes e a Assimetria de Informação	53
4.2.3. A Longa Duração do Contrato: Contratos de Execução Continuada ou Diferida	54
4.3. A Revisão Contratual no Âmbito do Contrato Incompleto	55
4.3.1. Fundamento Jurídico da Revisão de Contratos Incompletos: Teoria da Imprevisão?	56
5. O NEGÓCIO JURÍDICO PROCESSUAL COMO FERRAMENTA DE SUPORTE À REVISÃO CONTRATUAL	61
5.1. A Viabilização de um Processo mais Célere e Eficiente	63
5.2. A Redução dos Custos de Transação	64
5.3. A Importância dos “Considerandos”	67
5.4. Propostas de Uso e Exemplos Concretos	68
5.4.1. Organização do Processo: Prazos, Calendário, Saneamento e Julgamento Antecipado	69
5.4.2. Produção e Valoração de Provas	78
5.4.3. Limitação a Recursos	84
5.4.4. Liquidação, Execução e Cumprimento de Sentença	86
5.4.5. Custas Processuais e Honorários Advocatícios	88
6. O PAPEL DOS TRIBUNAIS	91
6.1. O Juiz como Fiscal e Incentivador dos Negócios Jurídicos Processuais	93
6.2. Os Negócios Jurídicos Processuais com Eficácia Condicionada à Homologação	94
6.3. A Jurisprudência Nacional em Formação	95
6.4. A Recorribilidade das Decisões que Neguem Eficácia ou Reconheçam a Invalidez dos Negócios Jurídicos Processuais	100
7. CONCLUSÃO	105
8. REFERÊNCIAS	109
9. REFERÊNCIAS COMPLEMENTARES	115
10. LEGISLAÇÃO E JURISPRUDÊNCIA	117