



## Opinião: Contratos internacionais e negócios jurídicos processuais

A globalização rompeu limites territoriais e barreiras geográficas. As distâncias foram ressignificadas, transformando a dinâmica das relações comerciais. O avanço da tecnologia potencializa essa interação, contratando, inclusive em âmbito internacional.



Sob outro prisma, algumas novidades trazidas pelo Código de

Processo Civil de 2015 ampliam a possibilidade de customização do futuro litígio por intermédio de negócios jurídicos processuais inseridos em contratos.

Com efeito, o artigo 190 do CPC permite que as partes estipulem, nos casos em que se admita autocomposição, mudanças no procedimento para ajustá-lo às especificidades da causa, bem como convençionem sobre os seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais, antes ou durante o processo.

Nesse contexto, a simbiose entre contratos internacionais e negócios jurídicos processuais ganha cada vez mais densidade.

Recentemente, inclusive, o Superior Tribunal de Justiça homologou sentença estrangeira (proferida pela Corte de Nova York), reconhecendo a validade da citação da empresa brasileira efetuada por correio em processo ajuizado no exterior (HSE 89/US). Até então, o STJ exigia a citação da empresa brasileira por carta rogatória no processo internacional para fins de futura homologação da sentença estrangeira. No caso julgado, porém, as partes haviam pactuado expressamente no contrato internacional que, em caso de litígio, qualquer dos contratantes poderia ser citado por correio, indicando-se desde logo o endereço para recebimento da correspondência.

Trata-se de negócio jurídico processual perfeitamente válido e que, na prática, visa a desonerar as partes dos custos para acompanhamento de uma carta rogatória e abreviar o tempo de duração do processo.

Com esse novo leque de oportunidades, os setores contratuais e de contencioso devem caminhar em sintonia fina, pois muito do que se estabelece no contrato pode repercutir diretamente na futura ação judicial.



Não apenas o foro de eleição e a própria jurisdição podem ser pactuados, mas muitas outras possibilidades foram abertas após o advento do CPC de 2015, inclusive já com a chancela das cortes superiores, como foi o caso da decisão citada acima.

Por exemplo, os contratantes podem estabelecer que, antes da judicialização, as partes devem obrigatoriamente se submeter ao procedimento de produção antecipada de prova (artigos 381 a 383 do CPC — semelhante ao *discovery* norte-americano). Isso permite a coleta de elementos de prova e pode facilitar eventual acordo judicial.

Da mesma forma, os contratantes podem estabelecer um procedimento de mediação extrajudicial prévio, impedindo que a ação seja judicializada antes dessa etapa (artigo 23 da Lei nº 13.140/15).

Na mesma linha, é possível ajustar que não será permitida a juntada de pareceres técnicos ou doutrinários na futura ação judicial, o que, muitas vezes, onera as partes, criando uma corrida desenfreada por *legal opinions*.

Também é factível estabelecer-se a impenhorabilidade de algum bem específico (pacto de impenhorabilidade), inclusive no que se refere a ativos de propriedade industrial, como marcas e patentes. Esse pacto garante maior tranquilidade e segurança ao titular do ativo indicado, especialmente em contratos internacionais.

Em casos de maior sinergia entre os contratantes, pode ser convencionada a inversão do ônus da prova mediante alguma barganha contratual (redução do preço, por exemplo), a limitação ou a dispensa de assistentes técnicos, o rateio das despesas processuais, entre outras questões.

Até mesmo o nome do perito que atuará em eventual ação judicial pode ser desde logo pactuado pelos contratantes, o que pode gerar ganhos recíprocos. Na área da propriedade industrial, por exemplo, em que os direitos em discussão representam muitas vezes os maiores ativos das empresas, as ações são normalmente complexas e exigem conhecimento técnico especializado, demandando a atuação de um perito com conhecimento na matéria. Não raro, as perícias envolvem duas áreas de conhecimento (por exemplo, propriedade industrial e engenharia; propriedade industrial e química), o que torna ainda mais difícil para o juiz a indicação de profissionais adequados. Dessa forma, a possibilidade de as partes escolherem consensualmente o profissional que atuará no caso traz uma dupla vantagem. De um lado, permite que os litigantes tenham a certeza de que o tema será examinado por alguém que conhece o assunto e, de outro, retira dos ombros do juiz o peso de uma indicação desconectada com a especificidade da matéria, fato recorrente nos dias de hoje.

Em resumo, ainda que não se possa falar efetivamente em uma contratualização do processo judicial, não há dúvidas de que os negócios jurídicos processuais inseridos em contratos podem revolucionar a dinâmica processual, o que exige maior atenção dos contratantes no momento de negociação, bem como uma visão panorâmica e estratégica por parte dos advogados das áreas contratuais e de contencioso.

#### **Date Created**

12/01/2021