

DIÁRIO OFICIAL DA UNIÃO

Publicado em: 02/09/2024 | Edição: 169 | Seção: 1 | Página: 4

Órgão: Presidência da República/Advocacia-Geral da União/Procuradoria-Geral da União

PORTARIA NORMATIVA PGU/AGU Nº 21, DE 22 DE AGOSTO DE 2024

Regulamenta, no âmbito da Procuradoria-Geral da União e de seus órgãos de execução, o procedimento de celebração de acordos destinados a encerrar, mediante negociação, ações judiciais, ou a prevenir a propositura destas, que envolvam débitos da União.

O PROCURADOR-GERAL DA UNIÃO, no uso das atribuições que lhe confere o art. 80, inciso III, do anexo I do Decreto nº 11.328, de 1º de janeiro de 2023, tendo em vista o disposto na Lei nº 9.469, de 10 de julho de 1997, na Lei nº 13.140, de 26 de junho de 2015, na Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015 (Código de Processo Civil), no Decreto nº 10.201, de 15 de janeiro de 2020, no art. 45, inciso VIII, do Decreto nº 11.328, de 2023, na Portaria AGU nº 173, de 15 de maio de 2020, e de acordo com o que consta do Processo Administrativo nº 00405.028914/2023-87, resolve:

CAPÍTULO I

DISPOSIÇÕES PRELIMINARES

Art. 1º Esta Portaria Normativa regulamenta, no âmbito da Procuradoria-Geral da União e de seus órgãos de execução, o procedimento para a celebração de acordos, mediante negociação, destinados a encerrar ações judiciais, ou a prevenir a propositura destas, que envolvam débitos da União, aperfeiçoando a política de solução consensual de conflitos instituída pela Portaria PGU nº 11, de 8 de junho de 2020.

§ 1º O procedimento de negociação de que trata esta Portaria Normativa pressupõe a obtenção de benefícios mútuos para os envolvidos e obedecerá aos princípios da legalidade, da voluntariedade, da autonomia, da oralidade, da boa-fé, da desburocratização, da eficiência e da economicidade.

§ 2º A formalização do acordo não implica o reconhecimento do direito discutido no litígio, nem acarreta a desistência da tese defendida pela União em casos semelhantes.

§ 3º As negociações que envolvam obrigação de fazer, não fazer ou entrega de coisa são regidas por esta Portaria Normativa quando resultem na assunção de efeitos financeiros diretos pela União.

Art. 2º Para os fins desta Portaria Normativa, considera-se:

I - negociação: técnica de solução de conflitos caracterizada pela busca da autocomposição mediante interlocução direta entre os envolvidos, sem qualquer intervenção de terceiro como auxiliar ou facilitador;

II - negociação preventiva: negociação utilizada para prevenção de litígios ainda não judicializados;

III - acordo: resultado do entendimento recíproco a que chegam as partes para eliminação de conflito a respeito de débitos da União;

IV - termo de acordo: documento que estabelece as cláusulas e condições mediante as quais as partes firmam o acordo, fixam a sistemática de cumprimento e estabelecem as consequências de eventual descumprimento.

V - Plano de Negociação: documento que padroniza parâmetros de acordo sobre determinada matéria litigiosa.



VI - órgão ou Advogado da União competente para atuar em matéria de negociação: aquele que possua competência, de acordo com os normativos vigentes na unidade de execução da Procuradoria-Geral da União, para atuar em negociações envolvendo determinado assunto ou tema.

Art. 3º A Procuradoria-Geral da União e seus órgãos de execução resolverão os conflitos de interesses, sempre que possível, de forma consensual e pela via da negociação, mediante:

I - negociação preventiva, que prevenirá o ingresso da demanda na esfera judicial; ou

II - acordo judicial, que ocorrerá em qualquer fase do processo, inclusive após o trânsito em julgado da fase de conhecimento.

§ 1º Considera-se acordo judicial toda autocomposição formalizada quando exista processo judicial em trâmite, independente de as tratativas serem conduzidas em juízo ou na via administrativa.

§ 2º O acordo judicial pode envolver sujeito estranho ao processo e versar sobre relação jurídica que não tenha sido deduzida em juízo, nos termos do §2º do art. 515 do Código de Processo Civil.

§ 3º Podem ser realizados acordos parciais, que não versem sobre a integralidade do litígio.

Art. 4º A resolução consensual dos conflitos poderá englobar, além da negociação relativa ao objeto do acordo, a celebração de negócio jurídico processual, na forma dos arts. 190 e 191 do Código de Processo Civil.

§ 1º O negócio jurídico processual poderá ter por objeto:

I - calendarização dos atos processuais;

II - ordem de realização dos atos processuais em geral, inclusive quanto à produção de prova;

III - prazos processuais;

IV - cumprimento de decisões judiciais;

V - delimitação consensual das questões controvertidas do processo, observado o disposto no art. 357, § 2º, do Código de Processo Civil.

§ 2º É vedada a celebração de negócio jurídico processual:

I - em desconformidade com os arts. 190 e 191 do Código de Processo Civil;

II - cujo cumprimento dependa de ato a cargo de outro órgão ou entidade federal, salvo prévia e expressa anuência deste;

III - que preveja penalidade pecuniária não prevista em lei ou outro ato normativo;

IV - que viole os princípios norteadores da Administração Pública.

Art. 5º A celebração de acordo visando a prevenir ou a encerrar processo judicial observará as seguintes etapas:

I - exame de probabilidade de êxito das teses defendidas pelas partes;

II - análise de viabilidade jurídica do acordo;

III - exame de economicidade do acordo para a União;

IV - autorização, quando necessário, na forma da Lei nº 9.469, de 10 de julho, de 1997;

V - homologação em juízo, quando necessário.

§ 1º O processo de negociação será conduzido pela unidade da Procuradoria-Geral da União competente para atuar, em juízo, no processo principal ou, nos casos de negociação preventiva, por aquele potencialmente competente para atuar em juízo.

§ 2º A produção de manifestação jurídica escrita relativamente aos incisos I, II e III do caput é dispensada para acordos de valor inferior a 60 (sessenta) salários mínimos ou em matérias objeto de Planos de Negociação, salvo, neste último caso, quando se tratar de ação coletiva.

§ 3º As análises de que tratam os incisos I, II e III do caput poderão ser objeto de reavaliação, caso se alterem as circunstâncias do processo judicial ou a proposta de acordo.

CAPÍTULO II



DO EXAME DE PROBABILIDADE DE ÊXITO

Art. 6º O exame de probabilidade de êxito consiste na análise individualizada das teses jurídicas efetivamente utilizadas, no caso concreto, pela União e pela parte contrária, a fim de estimar a possibilidade de manutenção ou reversão das decisões proferidas no processo judicial.

§ 1º O exame de que trata o caput deverá:

I - abranger todas as teses não preclusas, incluídas as preliminares, as prejudiciais e as de mérito;

II - indicar se a tese analisada visa a fulminar a pretensão ou se eventual êxito apenas postergará a obtenção do direito pleiteado pelo autor.

§ 2º O exame de probabilidade de êxito deverá ser realizado pelo órgão competente para atuar em matéria de negociação, sendo:

I - a Procuradoria Nacional da União de Negociação (PNNE) da Procuradoria-Geral da União, quando o processo principal tramitar nos Tribunais Superiores ou na Turma Nacional de Uniformização;

II - a Coordenação Regional de Negociação (CRN), quando o processo principal tramitar nos Tribunais Regionais, Turmas Regionais, juízes singulares e nos casos de negociação preventiva;

§ 3º A probabilidade de êxito das teses poderá, a critério do Procurador Nacional da União de Negociação ou do Coordenador Regional de Negociação, ser objeto de consulta dirigida, respectivamente, à Procuradoria Nacional da União ou à Coordenação Regional temática responsável pela atuação litigiosa.

§ 4º Será obrigatória a análise individualizada da probabilidade de êxito, no caso concreto, das teses e questões relativas a:

I - entendimentos fixados em Súmulas, pareceres ou orientações normativas do Advogado-Geral da União;

II - orientações da Procuradoria-Geral da União;

III - matérias de ordem pública capazes de fulminar a pretensão, especialmente nas hipóteses de incidência de prescrição, decadência e coisa julgada;

IV - alegações de cumprimento administrativo da obrigação; e

V - alegações de liquidação da obrigação de valor igual a zero ou de impossibilidade de liquidação.

Art. 7º A probabilidade de êxito de cada tese deverá ser classificada como alta, baixa, indefinida ou oscilante, e terá por objeto a análise dos seguintes parâmetros indicativos:

I - existência de precedentes vinculantes;

II - aplicabilidade de precedentes proferidos em demandas análogas por Tribunais Superiores ou pela Turma Nacional de Uniformização dos Juizados Especiais;

III - condições de admissibilidade dos recursos interpostos e pendentes de apreciação;

IV - tendência de conclusão de eventuais julgamentos colegiados em curso; ou

V - entendimento doutrinário sobre a matéria discutida.

§ 1º Para os fins do caput, considera-se a classificação da probabilidade de êxito:

I - alta: quando os parâmetros indicativos se mostram favoráveis à União;

II - baixa: quando os parâmetros indicativos se mostram desfavoráveis à União;

III - indefinida: quando não se verifica a ocorrência de nenhum dos parâmetros indicativos enumerados no caput; e

IV - oscilante: quando se verifica, em relação aos parâmetros indicativos do caput, a existência de posicionamentos favoráveis e desfavoráveis à União, sem que haja preponderância de um deles.

§ 2º A classificação da tese em decorrência da existência de precedentes vinculantes, de Parecer Referencial, de Orientação em Matéria Constitucional ou de jurisprudência consolidada sobre a matéria dispensa a realização de novos exames de probabilidade de êxito, sendo suficiente a remissão à



classificação anteriormente definida.

CAPÍTULO III

DA ANÁLISE DE VIABILIDADE JURÍDICA DO ACORDO

Art. 8º A análise de viabilidade jurídica do acordo verificará se existem óbices legais para a sua formalização.

§ 1º A análise de que trata o caput será realizada pelo órgão ou Advogado da União competente para atuar em matéria de negociação.

§ 2º Deverão ser solicitados subsídios técnicos aos órgãos públicos interessados caso necessários para a análise de viabilidade jurídica do acordo.

§ 3º O acordo que inclua o cumprimento de obrigação de fazer de natureza não-pecuniária deverá ser precedido de manifestação expressa do órgão público responsável a respeito da viabilidade técnica e operacional do compromisso a ser assumido.

§ 4º A análise poderá concluir pela viabilidade total ou parcial do acordo ou pela sua inviabilidade jurídica.

§ 5º Caso se entenda que o acordo é juridicamente inviável, o processo administrativo será arquivado, sendo essa informação comunicada:

I - ao órgão jurisdicional competente, quando se tratar de proposta apresentada nos autos de demanda judicial; ou

II - diretamente ao requerente, quando se tratar de pedido administrativo.

CAPÍTULO IV

DO EXAME DE ECONOMICIDADE DO ACORDO

Art. 9º A economicidade do acordo para a União estará configurada quando:

I - o acordo resultar em redução no valor estimado do pedido ou da condenação;

II - o acordo resultar em condições de pagamento mais benéficas à União;

III - o acordo resultar na transferência do ônus de pagamento ou de cumprimento de obrigação para outra parte ou interessado;

IV - o custo do prosseguimento do processo judicial for superior ao de seu encerramento;

V - a obrigação de fazer puder ser cumprida da forma mais favorável à União; ou

VI - houver interesse social na solução célere da controvérsia.

§ 1º A análise de que trata o caput será realizada pelo órgão ou Advogado da União competente para atuar em matéria de negociação.

§ 2º O interesse social de que trata o inciso VI do caput deverá ser justificado pelo Ministério cuja área de competência estiver afeto o assunto.

§ 3º O exame de que trata o caput levará em consideração:

I - o juízo de probabilidade de êxito da União, observando os termos do Capítulo II;

II - a perspectiva média de duração do processo de conhecimento até que haja decisão definitiva de mérito, bem como da respectiva fase de execução.

§ 4º A classificação da probabilidade de êxito da matéria como indefinida ou oscilante não afasta, por si, a existência de economicidade.

§ 5º A redução do valor estimado de que trata o inciso I do caput deve considerar, entre outros elementos, critérios de incidência de atualização monetária e de juros mais favoráveis à União, não se limitando ao deságio obtido por meio da negociação.

CAPÍTULO V

DA AUTORIZAÇÃO PARA A CELEBRAÇÃO DE ACORDOS NO ÂMBITO DA PROCURADORIA-GERAL DA UNIÃO



Art. 10. Os órgãos de negociação da Procuradoria-Geral da União ficam autorizados a realizar acordos ou transações, para terminar o litígio com o objetivo de encerrar ações judiciais, ou, ainda, prevenir a propositura destas, relativamente a débitos da União, observados os seguintes limites de alçada:

I - nos casos de competência das Procuradorias Regionais da União:

a) até R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais), pelo Advogado da União que atua diretamente na causa;

b) até R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais), mediante prévia e expressa autorização do Coordenador Regional de Negociação;

c) até R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais), mediante prévia e expressa autorização do Procurador-Regional da União.

II - nos casos de competência da Procuradoria-Geral da União:

a) até R\$ 500.000,00 (quinhentos mil reais), pelo Advogado da União que atua diretamente na causa;

b) até R\$ 5.000.000,00 (cinco milhões de reais), mediante prévia e expressa autorização do Coordenador-Geral de Negociação;

c) até R\$ 10.000.000,00 (dez milhões de reais), mediante prévia e expressa autorização do Procurador Nacional da União de Negociação.

§ 1º Quando o valor desembolsado pela União para o encerramento do litígio for superior a R\$50.000.000,00 (cinquenta milhões de reais), o acordo dependerá de prévia e expressa autorização do Procurador-Geral da União e do Ministro de Estado cuja área de competência estiver afeto o assunto ou, ainda, do Presidente da Câmara dos Deputados, do Senado Federal, do Tribunal de Contas da União, de Tribunal ou de Conselho, do Procurador-Geral da República ou do Defensor Público-Geral, se houver interesse institucional, dos órgãos dos Poderes Legislativo e Judiciário, do Ministério Público da União ou da Defensoria Pública da União.

§ 2º Entende-se por área de competência, para fins do §1º, a estabelecida na lei de organização básica dos órgãos da Presidência da República e dos Ministérios, referente à principal matéria de mérito debatida no processo judicial ou na demanda submetida a negociação preventiva.

§ 3º Os limites de alçada fixados nos incisos I e II do caput poderão ser total ou parcialmente objeto de delegação ou de avocação por ato dos respectivos responsáveis, a fim de atender a necessidades específicas dos órgãos de negociação da Procuradoria-Geral da União.

Art. 11. O valor de que tratam o caput e o §1º do art. 10, para fins de alçada, corresponderá ao efetivo desembolso a ser realizado pela União com o acordo, após a devida atualização monetária e a incidência de juros de mora, incluindo honorários advocatícios e periciais, multas, custas e demais despesas processuais.

Parágrafo único. Nas hipóteses de litisconsórcio ativo ou de substituição processual em ação coletiva, os limites de alçada serão considerados com relação ao valor individualmente devido a cada autor.

CAPÍTULO VI

DO PROCEDIMENTO PARA EXAME DE PROPOSTA DE ACORDO E PARA RESPECTIVA ASSINATURA E HOMOLOGAÇÃO

Seção I

Da instrução processual

Art. 12. Salvo consenso entre as partes, os processos e manifestações que veiculam tratativas de negociação não poderão ser disponibilizados, considerando o princípio da confidencialidade, nos termos do art. 166 do Código de Processo Civil, e a estratégia de atuação judicial neles contida, nos termos do art. 7º, II e XIX, da Lei n. 8.906, de 4 de julho de 1994, e no art. 19, I e III, da Portaria AGU n. 529, de 23 de agosto de 2016.



Parágrafo único. É vedada a juntada de cópia ou de informações aos autos judiciais, bem como a reprodução do conteúdo das notas, pareceres e despachos proferidos em processos administrativos que examinaram o interesse da União na celebração do acordo.

Art. 13. Iniciadas as tratativas com o objetivo de prevenir ou encerrar o litígio mediante acordo, as partes, caso necessário:

I - assinarão termo de confidencialidade comprometendo-se a manter sigilo em relação às informações produzidas no curso do procedimento, inclusive o teor da proposta oferecida e dos documentos anexos, que não poderão ser divulgados ou utilizados para fins diversos daqueles previstos pelos envolvidos, salvo por expressa autorização das partes; e

II - solicitarão ao juízo competente a suspensão do curso do processo e dos prazos, nos termos do art. 313, II, do Código de Processo Civil.

Art. 14. O processo que veicula tratativas de negociação deverá ser instruído com as seguintes peças:

I - proposta de acordo, formalizada por requerimento, petição, ata de audiência ou documento análogo;

II - documentos que fundamentam a proposta de acordo;

III - cópia das peças principais dos autos da demanda judicial, caso não estejam disponíveis no Sapiens;

IV - parecer técnico conclusivo elaborado pelo órgão de cálculos, se necessário;

V - outros documentos que possam auxiliar o exame, inclusive manifestações técnicas elaboradas pelos órgãos da Administração a respeito do assunto;

VI - manifestações escritas contendo o exame de probabilidade de êxito das teses da União, a análise de viabilidade jurídica do acordo e o exame de economicidade do acordo para a União, de que trata o art. 5º;

VII - autorização superior e ministerial, de que tratam o art. 10, caput e §1º, se necessárias.

Seção II

Do termo de acordo

Art. 15. São cláusulas obrigatórias nos acordos celebrados pela União:

I - qualificação das partes e de seus respectivos representantes;

II - objeto do acordo e, quando for o caso, da demanda judicial;

III - fundamentação jurídica;

IV - beneficiários;

V - valor do acordo, se houver;

VI - forma de cumprimento;

VII - renúncia, pelo credor, dos direitos oriundos da mesma causa de pedir da demanda, nos termos do art. 487, III, c, do Código de Processo Civil;

VIII - desistência de eventuais recursos e ações individuais ou coletivas com mesmo objeto da demanda, inclusive pedidos e procedimentos administrativos;

IX - autorização de reposição ao Erário caso a parte tenha recebido ou venha a receber os valores referentes ao objeto do acordo em duplicidade ou além do devido; e

X - forma de pagamento de honorários advocatícios e custas processuais.

Seção III

Da assinatura do acordo e de sua homologação em juízo

Art. 16. O termo de acordo será firmado:



I - nas negociações preventivas, pelo Advogado da União que atuaria na negociação e pelo interessado; ou

II - nos acordos judiciais, pelo Advogado da União que atua diretamente na negociação e pelo representante da parte contrária detentor de poderes para o ato.

Parágrafo único. A assinatura do acordo será precedida da autorização superior e ministerial de que tratam o art. 10 e § 1º, se necessárias.

Art. 17. O termo de acordo será levado à homologação judicial:

I - nas negociações preventivas, requerendo-se a homologação do termo de acordo, na forma do art. 725, VIII, do Código de Processo Civil, e a formação do título executivo judicial, conforme o disposto no art. 515, II e § 2º, do Código de Processo Civil, quando necessário ao seu cumprimento;

II - nos acordos judiciais, requerendo-se a extinção do processo, com resolução de mérito com base no art. 487, III, b, do Código de Processo Civil, e a formação do título executivo judicial, conforme o disposto no art. 515, II e § 2º, do Código de Processo Civil.

CAPÍTULO VII

DOS PLANOS DE NEGOCIAÇÃO

Art. 18. A padronização de propostas de acordo a respeito de determinada matéria litigiosa poderá ser feita mediante a elaboração de Planos de Negociação.

§ 1º Os Planos de Negociação poderão ter caráter:

I - nacional, quando aprovados no âmbito da Procuradoria-Geral da União; ou

II - regional ou local, quando aprovados no âmbito das Procuradorias Regionais da União.

§ 2º Os Planos de Negociação conterão os fundamentos para o acordo, a metodologia de cálculo a ser empregada, a indicação de deságio mínimo ou padrão e a forma de cumprimento da obrigação.

Art. 19. A negociação embasada em Plano de Negociação, aprovado nos termos do art. 18, dispensa a produção de manifestação escrita quanto ao exame de probabilidade de êxito, à análise de viabilidade jurídica do acordo e ao exame de economicidade do acordo para a União, de que tratam o artigo 5º, salvo nos casos de ações coletivas.

Art. 20. A expedição de orientação, pelos órgãos da Procuradoria-Geral da União, que verse sobre o reconhecimento de pedido, a não apresentação de contestação e a não interposição ou a desistência de recursos em matéria de débito, quando baseada na existência de jurisprudência consolidada sobre a matéria de mérito, deverá ser precedida de análise pelo órgão competente para avaliação quanto à elaboração de Plano de Negociação.

CAPÍTULO VIII

DAS DISPOSIÇÕES FINAIS

Art. 21. Não compete à Procuradoria-Geral da União e seus órgãos se manifestar sobre acordo realizado por sociedade de economia mista em demanda judicial em que não tenha ocorrido intervenção da União.

Art. 22. O registro decorrente das atividades mencionadas nessa Portaria Normativa deverá ser realizado no Sistema AGU de Inteligência Jurídica - Sapiens.

Art. 23. Compete aos órgãos de execução da Procuradoria-Geral da União instituir, em suas respectivas esferas de atribuições, mecanismos de controle das obrigações assumidas nos acordos ou transações firmados, juntando os comprovantes de seu atendimento.

Art. 24. Ficam revogados:

I - a Portaria PGU nº 11, de 8 de junho de 2020;

II - o art. 1º e o inciso I do art. 7º da Portaria Normativa PGU/AGU nº 14 de 17 de novembro de 2022.

Art. 25. Esta Portaria Normativa entra em vigor na data de sua publicação.



Este conteúdo não substitui o publicado na versão certificada.

