IX ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

DIREITO EMPRESARIAL

JEFFERSON APARECIDO DIAS

VIVIANE COÊLHO DE SÉLLOS KNOERR

LUCIANE APARECIDA FILIPINI STOBE

Copyright © 2026 Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito

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 Haydêe 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
Educação Jurídica
Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - PR
Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - SP
Profa. Dra. Livia Gaigher Bosio Campello – UFMS – MS
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

Comissão Especial
Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UFRJ - RJ
Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB - PB
Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - MG
Prof. Dr. Rogério Borba - UNIFACVEST - SC

D597

Direito empresarial [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Jefferson Aparecido Dias; Viviane Coêlho de Séllos Knoerr; Luciane Aparecida Filipini Stobe – Florianópolis: CONPEDI, 2026.

Inclui bibliografia
ISBN: 978-65-5274-605-4
Modo de acesso: www.conpedi.org.br em publicações
Tema: Constituição, Processo e Justiça Social: o papel da jurisdição constitucional na efetivação de direitos

2. Direito. 3. Empresarial. 2. Direito civil. 3. Contemporâneo. IX Encontro Virtual do CONPEDI (2: 2026: Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



Conselho Nacional de Pesquisa
e Pós-Graduação em Direito Florianópolis
Santa Catarina – Brasil
www.conpedi.org.br

IX ENCONTRO VIRTUAL DO CONPEDI

DIREITO EMPRESARIAL

Apresentação

Honrados, apresentamos os trabalhos defendidos durante o IX Encontro Virtual do CONPEDI, no âmbito do GT 63 - Direito Empresarial. Temas variados foram abordados, todos envolvendo os desafios da governança corporativa na contemporaneidade, os quais agora são apresentados ao leitor.

Raquel Xavier Vieira Braga, Luciano Rosa Vicente e Liziane Paixão Silva Oliveira analisaram a efetividade do sistema de prevenção do cyber trading, com o objetivo de verificar se há capacidade do poder judiciário de coibi-lo.

Rogério Mello, Arthur Guedes da Fonseca Mello e Fernando Antônio Nunes Ferreira fizeram uma análise do conflito normativo empresarial, visando os termos de nulidade de acordo privado, ante a vedação do reajuste infra anual.

Jaqueline de Oliveira Arruda, Jefferson Aparecido Dias e Giowana Parra Gimenes da Cunha, ao desenvolverem o estudo intitulado “Governança corporativa e compliance como limite ao fomento de torcidas organizadas (TO’s): uma análise do compliance desportivo e o caso da Sociedade Esportiva Palmeiras”, demonstraram formas de implementação da governança corporativa e do compliance e como os clubes de futebol, especialmente a Sociedade Esportiva Palmeiras, podem utilizar dessas ferramentas para aperfeiçoar as gestões junto as torcidas organizadas.

Carolina Reco dos Santos, Diego Cesar Santana e Luis Hilário Tobler Garcia desenvolveram o artigo nomeado “Governança jurídica da inteligência artificial nas organizações: o papel do

Carlos Alberto Martins Junior, no estudo “Patrimônio de afetação na incorporação imobiliária: incomunicabilidade patrimonial e incompatibilidade com a recuperação judicial do incorporador”, explorou as possibilidades de o patrimônio de afetação vinculado à incorporação imobiliária ser ou não alcançado pelos efeitos da recuperação judicial do incorporador.

Suelaine Pacheco Dantas de Alencar e Estevan Lo Ré Pousada desenvolveram uma análise sobre a “Gestão de riscos, desequilíbrio na execução contratual e o dever de renegociação: quando a vida real desafia o mundo ideal previsto no contrato empresarial”, com objetivo de compreender a função social e o equilíbrio contratual, diante dos desafios supervenientes impostos pela realidade durante a execução dos contratos empresariais.

Andressa Juliana Alexandre Pedrochi Alves Feitoza e Andryelle Vanessa realizaram duas análises. A primeira sendo da “Tutela da personalidade post mortem em plataformas digitais: instrumentos de efetivação para gestão da herança digital”, com foco na sucessão dos bens imateriais e híbridos, com a conclusão de que o trato dos bens digitais não pode ser encarada como mercadoria e sim como extensão da personalidade. O segundo estudo foi o “Compromisso de compra e venda e a função social do contrato: reflexos na tutela dos direitos da personalidade do consumidor”, no qual dialogaram com a natureza híbrida dos direitos do consumidor, compreendendo a relação entre o Código de Defesa do Consumidor e o Código Civil.

Tathyana Froes Diogo André e Leonardo da Silva Sant Anna, no artigo intitulado “A responsabilidade do sócio cedente na sociedade limitada: limites interpretativos dos arts. 1003, parágrafo único, e 1032 do Código Civil”, exploraram os limites da responsabilização social do sócio cedente.

Diego Roberto Pinheiro Ferreira, no ensaio “DIP Financing e marco legal das garantias:

Miriam da Costa Claudino, Alexandre Eli Alves e Ricardo Augusto Bonotto Barboza, na pesquisa nomeada “A evolução dos contratos de vesting nas Biostartups: uma análise da boa-fé contratual”, exploraram a necessidade normatização adequada, com foco na boa-fé contratual.

Rafael Lima Carvalho e Pedro Durão, no artigo “Ética empresarial, dever de informação e sigilo profissional: um estudo sobre o papel da empresa na proteção de direitos fundamentais”, pesquisaram sobre a prevenção e compromisso ético das empresas para além das sanções judiciais eventualmente impostas por atos reprováveis.

Laura Gripp Rosas e Elcio Nacur Rezende, no estudo “O compliance contaminado: polarização política, governança e a crise da agenda anticorrupção empresarial”, analisaram como os programas de compliance devem estar acima da polarização política de que os gestores e/ou donos possam estar contaminados.

Tânia Zuily Cabral Vitamatos e Daniel Alves Aragão de Seixas, com o ensaio “A arquitetura jurídica dos empreendimentos de solidariedade e o art. 170: governança participativa, função social da empresa e tensões regulatórias no espaço urbano de São Paulo”, buscaram compreender que a arquitetura brasileira não é limitada apenas na busca do lucro, incluindo a função social das empresas como mais um polo norteador.

Matheus Victor Soligueti Bezerra e Rafael Mercadante Junior, no estudo “Responsabilidade por omissão dolosa nas declarações e garantias dos contratos de aquisição societária: limites e implicações da cláusula de Sandbagging”, buscaram entender até que ponto o vendedor pode ser responsabilizado pela omissão, mesmo com aplicação do due diligence por parte do comprador.

Ana Clara Vasques Gimenez, Matheus Arcoleze Marelli e Elaine Cristina Vieira Brandão, no

Daniel Bushatsky e Marcio Rodrigues, na pesquisa “Da segurança digital à segurança jurídica: custódia de dados, LGPD e prova digital em pequenos e médios e-commerces”, analisaram a possibilidade de proteção dos pequenos e médios empreendedores ante a capacidade probatória durante a fase de instrução.

Carla Izolda Fiuza Costa Marshall, Guilherme Fabbriziani Borges e Matheus Marques de Albuquerque, no estudo intitulado “Análise econômica do direito, consequencialismo jurídico e impactos sobre os stakeholders: reflexões sobre o devedor contumaz”, discutiram os impactos jurídicos e econômicos decorrentes da atuação do devedor contumaz, buscando compreender a extensão de seus efeitos sobre as empresas em situação de crise e sobre os demais stakeholders envolvidos.

Davi Niemann Ottoni, Matheus Oliveira Maia e Claudiomar Vieira Cardoso, no estudo “Modernidade tecnológica, inteligência artificial e direitos fundamentais: desafios jurídicos do desenvolvimento social na sociedade digital”, debruçaram-se sobre a tendência absoluta do mercado com a utilização das inteligências artificiais, entendendo que a I.A. é uma ferramenta que deve ser operada com supervisão humana.

Gabriel Magalhães Comegno, no ensaio “Direitos essenciais dos acionistas e a possibilidade de suspensão de seu exercício”, explorou os limites de suspensão dos poderes dos acionistas, ante o conceito de essencialidade.

Letícia Rosim, Fernando Passos e Fernando Henrique Rugno da Silva, na pesquisa intitulada “Turnaround empresarial, governança e gestão de conflitos na reestruturação de empresas em crise financeira”, exploraram a aproximação do meio jurídico com o turnaround administrativo.

Álvaro dos Santos Maciel e Saulo Bichara Mendonça, no estudo do “Compliance na pequena empresa: entre o cosmético e o efetivo”, estudaram a possibilidade da implementação do

Prof.ª Dra. Luciane Aparecida Filipini Stobe (UNOCHAPECO)

Prof. Dr. Jefferson Aparecido Dias (UNIMAR)

GESTÃO DE RISCOS, DESEQUILÍBRIO NA EXECUÇÃO CONTRATUAL E O DEVER DE RENEGOCIAÇÃO: QUANDO A VIDA REAL DESAFIA O MUNDO IDEAL PREVISTO NO CONTRATO EMPRESARIAL.

RISK MANAGEMENT, IMBALANCE IN CONTRACTUAL PERFORMANCE, AND THE DUTY TO RENEGOTIATE: WHEN REAL LIFE CHALLENGES THE IDEAL WORLD ENVISIONED IN THE CORPORATE CONTRACT.

Suelaine Pacheco Dantas De Alencar
Estevan Lo Ré Pousada

Resumo

Quando a “vida real” da execução do contrato empresarial diverge do “mundo ideal” cuidadosamente arquitetado pelas partes no instrumento, questões essenciais da matéria contratual emergem para a discussão: a alocação dos riscos, a distribuição das responsabilidades, o equilíbrio econômico e a função social dos contratos. Este artigo analisa dogmaticamente a viabilidade do reconhecimento de um dever jurídico de renegociação em contextos de hardship nos contratos empresariais brasileiros fundamentado por um “tripé teórico”: (i) enquadramento econômico-constitucional da função social do contrato de Forgioni e Eros Grau, (ii) teoria da alocação de riscos de Calisai, e, por fim, (iii) o dever qualificado de renegociar, fundamentado na boa-fé objetiva, defendido por Anderson Schreiber. Usando a metodologia dogmático-funcionalista, o artigo estrutura um diálogo crítico além de comparar com modelos estrangeiros (UNIDROIT, § 313 BGB alemão). Conclui pela construção de dever de conduta leal (não de resultado), superando o vácuo legislativo via interpretação sistemática da boa-fé objetiva e função social do contrato.

Palavras-chave: Contratos empresariais, Dever de renegociar, Boa-fé objetiva, Alocação de riscos, Hardship, Função social do contrato

Abstract/Resumen/Résumé

When the "real life" of business contract performance diverges from the "ideal world" carefully architected by the parties in the instrument, essential contractual issues emerge for

Keywords/Palabras-claves/Mots-clés: Business contracts, Duty to renegotiate, Objective good faith, Risk allocation, Hardship, Social function of contracts

INTRODUÇÃO

Os contratos empresariais ocupam posição de protagonismo na ordem jurídica do mercado e funcionam como componentes de uma complexa engrenagem econômica. São esses componentes que coordenam cadeias produtivas, distribuem riscos, harmonizam expectativas e viabilizam a circulação de riquezas no ambiente corporativo, organizando e assegurando o funcionamento das empresas e das relações econômicas.

No plano teórico, este artigo estrutura-se em torno da equalização de um tripé conceitual: (1) a perspectiva de Eros Grau acerca da ordem constitucional do mercado e da função social da ordem econômica em diálogo com a visão de Paula A. Forgioni, ao enquadrar os contratos empresariais como instrumentos de organização de etapas voltadas ao atendimento compartilhado dos interesses empresariais e à obtenção de vantagens econômicas; (2) a contribuição de Fabrizio Calisai e sua relevante diferenciação entre os riscos ordinários, normais e inerentes à atividade empresarial, os quais já deveriam estar absorvidos pela formação do preço e pela lógica econômica do contrato, e os riscos anômalos, capazes de alterar substancialmente o equilíbrio econômico da relação, tornando a execução inviável ou excessivamente onerosa e comprometendo a própria função econômica do negócio; por fim, (3) a proposta de Anderson Schreiber ao defender a relevância do comportamento colaborativo amplo e recíproco dos contratantes, estejam ou não em cenário de desequilíbrio, compreendendo o dever de renegociar como fruto da boa-fé objetiva e como medida preferencial diante dos possíveis remédios terminativos oferecidos pela ordem jurídica.

O "mundo ideal do contrato", cristalizado na alocação de riscos, obrigações, prestações e contraprestações estabelecidas pelas partes, contrasta com a volatilidade setorial, os choques regulatórios e as disrupções inerentes à "vida real da execução", fatores que frequentemente desestabilizam o equilíbrio econômico originário da relação contratual. Para os contratos empresariais de longa duração, essa tensão revela-se ainda mais sensível, especialmente diante da impossibilidade prática de antecipação de todos os cenários futuros, tornando inevitável a existência de lacunas, insuficiências regulatórias e desequilíbrios supervenientes. Nesse contexto, a rigidez tradicional do *pacta sunt servanda* passa a ser tensionada pela necessidade de preservação funcional do contrato, recolocando em pauta os debates acerca da revisão, renegociação e até mesmo resolução contratual.

A análise da doutrina e da jurisprudência, tanto nacional quanto estrangeira, revela uma importante abertura para a releitura da boa-fé objetiva associada ao diálogo cooperativo e à renegociação, compreendidos como instrumentos de preservação funcional e economicamente saudável do contrato. Seja em ordenamentos jurídicos mais consolidados e

maduros, como no Código Civil Alemão (§ 313 do *Bürgerliches Gesetzbuch* – BGB)[1], em legislações mais recentes, como o Código Civil da República Tcheca (§§ 1.764 a 1.766), publicado em 2012, bem como nos princípios do Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT)[2], que já reconhecem o direito da parte prejudicada de exigir a abertura de tratativas para renegociar o reequilíbrio contratual em situações de *hardship*[3]. No Direito brasileiro, persiste a insuficiência legislativa a respeito do tema, deslocando para a doutrina e para a jurisprudência a tarefa de delinear, à luz da boa-fé objetiva, do equilíbrio contratual e da função social, os contornos jurídicos de um eventual dever de renegociação, especialmente relevante no âmbito dos contratos empresariais.

O objetivo deste artigo é, a partir desse tripé teórico, analisar a viabilidade de reconhecer, no âmbito dos contratos empresariais, um dever jurídico de renegociar em situações de grave desequilíbrio superveniente, distinguindo os riscos normalmente assumidos pelo empresário daqueles riscos anômalos que tornam inadequada a manutenção literal do "mundo ideal" contratual diante da "vida real" da execução. Parte-se da hipótese de que a boa-fé objetiva, compreendida como (a) pilar fundamental da disciplina contratual e (b) instrumento de compatibilização entre a ordem jurídica do mercado e a ordem econômica constitucional, permite construir um dever de renegociação nas hipóteses de dificuldade executiva configuradas como hardship.

---

[1] Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) § 313 Störung der Geschäftsgrundlage. (1) Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann. (2) Einer Veränderung der Umstände steht es gleich, wenn wesentliche Vorstellungen, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, sich als falsch herausstellen. (3) Ist eine Anpassung des Vertrags nicht möglich oder einem Teil nicht zumutbar, so kann der benachteiligte Teil vom Vertrag zurücktreten. An die Stelle des Rücktrittsrechts tritt für Dauerschuldverhältnisse das Recht zur Kündigung. Em Portugues: §313 (Perturbação da base do negócio) (1) Se circunstâncias, tornadas base do contrato, alteraram-se profundamente depois da sua celebração, de modo que as partes não o teriam celebrado ou o teriam com outro conteúdo, se houvessem previsto essa alteração, então pode ser exigida a revisão do contrato, na medida em que for inexigível para a parte a manutenção do contrato não modificado, considerando todas as circunstâncias do caso concreto, especialmente a repartição contratual ou legal do risco. (3). Se não é possível a revisão ou se ela não for exigível de uma das partes, então pode a parte prejudicada resolver o contrato. No lugar do direito de resolução dá-se o direito à denúncia, nos casos de relações duradouras.

[2] Os Princípios UNIDROIT são instrumentos de soft law amplamente adotados em contratos internacionais, cuja cláusula de hardship (arts. 6.2.2 a 6.2.4) impõe às partes o dever de renegociar quando ocorrências imprevisíveis cumpram os requisitos de onerosidade excessiva, não podendo a parte prejudicada exigir a execução literal sem abrir espaço para diálogo (UNIDROIT Principles, 2016).

[3] Hardship: Termo técnico do direito contratual internacional que designa situação em que eventos supervenientes, imprevisíveis e extraordinários tornam a execução contratual excessivamente onerosa para uma das partes, sem impossibilidade objetiva (UNIDROIT Principles, art. 6.2.2). No Brasil, aproxima-se da onerosidade excessiva (art. 478, CC/2002), mas enfatiza a renegociação prévia como remédio preferencial à resolução judicial (SCHREIBER, Anderson. Revista Interdisciplinar de Direito Faculdade de Direito de Valença, v. 16, n. 1, pp.13-42, jan./jun. 2018).

CAPÍTULO 1 – CONTRATOS EMPRESARIAIS, ORDEM ECONÔMICA E GESTÃO DE RISCOS

1.1. O contrato empresarial como processo de organização da atividade econômica e sua função social

A teoria geral dos contratos empresariais, propugnada por Paula Forgioni, parte da premissa de que o contrato é um processo. Um conjunto ordenado de etapas que se estendem no tempo, visando não à satisfação de interesse da parte e sim ao atendimento do fim compartilhado entre empresas[4]. Em ambiente de economia de mercado, os contratos celebrados entre empresas não se limitam a realizar trocas pontuais de bens ou serviços, mas funcionam como instrumentos de organização de cadeias produtivas, de distribuição e de financiamento, em outras palavras, "cada contrato é a veste jurídica de uma operação econômica que se torna peça da engrenagem que formata e movimenta sua interação no mercado"[5], cuja função é a materialização do escopo comum, sem negar os interesses individuais dos polos da contratação.

Nesse contexto, o contrato empresarial é concebido como instrumento de coordenação de interesses econômicos complexos, por meio da qual agentes presumidamente informados, racionais e vocacionados ao lucro estruturam a circulação de riquezas, alocam riscos e reduzem custos de transação, conforme ordem jurídica do mercado. Nesse sentido, todo negócio possui uma função econômica uma vez que as partes não contratam pelo mero prazer de trocar declarações de vontade, mas visando um determinado escopo e/ou vantagem.

Para Forgioni, vigora no ambiente empresarial uma presunção de profissionalismo, que pode pressupor simetria informacional relativa e assunção racional de riscos, de forma que o contrato é pensado como técnica de coordenação eficiente de operações econômicas, com forte ênfase em previsibilidade e segurança das relações contratuais. Não obstante isso defende que é necessário deixar de considerar apenas a letra fria do instrumento e passar a admitir que o negócio jurídico vá além da sua dimensão escrita e seja visto como meio empregado pelas partes na concreção dos seus escopos haja vista sua função econômica.

Já Eros Grau, em "A ordem econômica na Constituição de 1988", demonstra que a ordem econômica é uma ordem jurídica finalisticamente orientada: livre iniciativa e livre concorrência não são fins em si tampouco regimes absolutos[6], mas funcionam como instrumentos para a realização de uma existência digna para todos e dos ditames da justiça

[4] FORGIONI, Paula Andrea. Contratos empresariais: teoria geral e aplicação. 10. ed. São Paulo: RT, 2025, p. 21.
[5] OLIVEIRA, Natália Marques de. Assimetria de poder juridicamente significativa: critérios e impactos na disciplina dos contratos empresariais. 2024. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2024. Disponível em: USP Teses. Acesso em: 16 maio 2026.
[6] GRAU, Eros Roberto. A ordem econômica na Constituição de 1988. 21. ed. São Paulo: Malheiros, 2023, p. 85.

social e bem comum [7]. Assim, os contratos "*se transformam em condutos da ordenação dos mercados, impactados por normas jurídicas que não se contêm nos limites do Direito Civil: preceitos que instrumentam a intervenção do Estado sobre o domínio econômico, na busca de soluções de desenvolvimento e justiça social (...)*"[8]

Nesse sentido, a função social dos contratos é tida como um princípio estruturante que condiciona o exercício da liberdade econômica ao atendimento de interesses sociais mais amplos, vinculados ao bem comum, impedindo que institutos privados sejam manejados de forma descolada de sua inserção sistêmica.

Sendo assim, se os contratos empresariais são tidos como componentes da engrenagem jurídica do mercado (Forgioni) e se essa ordem econômica é constitucionalmente funcionalizada ao bem comum (Eros Grau), a função social do contrato[9] deve operar como critério de compatibilidade entre a atuação dos particulares e os fins constitucionais da ordem econômica, exigindo que a disciplina dos contratos empresariais e, em particular, sua forma de gerir e alocar riscos, não produzam efeitos sistemicamente contrários ao bem comum.

Essa perspectiva permite compreender que, embora o desenho privado do "mundo ideal" do contrato deva ser respeitado por razões de segurança jurídica e eficiência, há hipóteses em que a manutenção literal desse desenho, diante da "vida real" da execução e de seus impactos sociais/econômicos, pode contrariar a funcionalidade constitucional da ordem de mercado, abrindo espaço para mecanismos de reequilíbrio e renegociação.

1.2. A Gestão e alocação de riscos em contratos empresariais

Considerando que todo negócio envolve risco[10], os contratos funcionam como instrumentos de alocação dos riscos da atividade econômica. Nos contratos empresariais, o risco é inerente à própria dinâmica negocial, pois o contrato representa uma projeção das partes para o futuro[11], construída a partir da avaliação de riscos e expectativas quanto ao desempenho da operação econômica. Isso significa reconhecer a possibilidade de que, por razões previsíveis ou imprevisíveis, as circunstâncias que fundamentaram a celebração do negócio possam se alterar ou mesmo frustrar[12] as expectativas originalmente formadas. Nesse contexto, a parte

[7] GRAU, Eros Roberto. A ordem econômica na Constituição de 1988, p. 67.
[8] GRAU, Eros Roberto. A ordem econômica na Constituição de 1988, p. 92.
[9] STJ já reconheceu que a função social do contrato empresarial impõe limites ao exercício da autonomia privada quando gera externalidades disfuncionais (BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 76.362/MT. Relator: Ministro Ruy Rosado de Aguiar. Quarta Turma. Julgado em 11 dez. 1995. Diário da Justiça, Brasília, DF, 1º abr. 1996.). Disponível em: https://processo.stj.jus.br/. Acesso em: 27 maio 2026.
[10] GRAU, Eros Roberto. Equilíbrio econômico-financeiro dos contratos celebrados com a Administração. Teoria da imprevisão e fato do príncipe. O Estado, a empresa e o contrato. São Paulo: Malheiros, 2005, p.112.
[11] FORGIONI, Paula Andrea. Contratos empresariais: teoria geral e aplicação, p. 152.
[12] FERNANDES, Wanderley. Cláusulas de exoneração e de limitação de responsabilidade. São Paulo: Saraiva, 2013, p.47 e ss.

que desconsidera os riscos normais da atividade econômica acaba sendo sancionada pelo próprio funcionamento do mercado.

No ordenamento jurídico brasileiro, o inciso II do art. 421-A do Código Civil estabelece que *"a alocação de riscos definida pelas partes deve ser respeitada e observada*"[13], deixando claro que a gestão de riscos se trata de um componente fundamental nos contratos empresariais. Na reconstrução teórica proposta por Fabrizio Calisai, o risco contratual corresponde ao conjunto de fatores supervenientes capazes de comprometer e provocar verdadeiro "sconvolgimento dell'assetto di interessi" cristalizado no contrato[14], incluindo situações de impossibilidade superveniente, onerosidade excessiva e eventos que impactam a base econômica da operação[15]. Na ótica empresarial, essa definição permite distinguir:

- Riscos ordinários ou típicos: aqueles inerentes à natureza do negócio que o contrato pode e deve antecipar e internalizar, como flutuações usuais de preço, variações cambiais previsíveis e oscilações cíclicas de demanda. Tais riscos são incorporados ao preço, às margens e às cláusulas protetivas, e não legitimando, em regra, a imposição de um dever de renegociar, sob pena de subverter a lógica da assunção profissional de riscos que caracteriza os contratos empresariais; e
- Riscos anômalos ou imprevisíveis: eventos inesperados que extrapolam tudo aquilo que pode ser razoavelmente previsto e ponderado pelas partes de boa-fé. São circunstâncias que rompem a base objetiva da operação econômica, ultrapassando o que é admissível considerar como custo normalmente assumido, como choques regulatórios abruptos, crises sistêmicas e rupturas violentas de cadeias de suprimento, por exemplo. Nestes casos, a insistência na literalidade do "mundo ideal" cristalizado no contrato, especialmente mediante recusa inflexível em negociar, pode configurar comportamento incompatível com a boa-fé objetiva.

Essa tipologia é decisiva, pois oferece critérios objetivos para avaliar quando a boa-fé objetiva e função social legitimam renegociação: quando a "vida real" torna normativamente inadequada a insistência no "mundo ideal" da alocação contratual.

---

[13] Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. 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: (Incluído pela Lei nº 13.874, de 2019) [...] II - a alocação de riscos definida pelas partes deve ser respeitada e observada;

[14] "Con la locuzione 'rischio contrattuale' si intende quell'insieme di fattori eterogenei, indipendenti dalla sfera giuridica dei contraenti, capaci di causare un'inattuazione del regolamento contrattuale e un conseguente sconvolgimento dell'assetto di interessi in esso cristallizzato." CALISAI, Fabrizio. Rischio contrattuale e allocazione tra i contraenti. Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane, 2013, p. 62 e ss.

[15] GOMIDE, Alexandre Junqueira. O risco contratual e sua perspectiva na incorporação imobiliária. 2021. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo. Disponível em: USP Teses. Acesso em: 16 maio 2026, 2015.

CAPÍTULO 2 – BOA-FÉ, DESEQUILÍBRIO E DEVER DE RENEGOCIAR EM CONTRATOS EMPRESARIAIS

2.1. A Boa-fé objetiva e deveres da execução do contrato empresarial

A boa-fé objetiva consolidou-se como um dos pilares estruturantes da interpretação e execução dos contratos empresariais, especialmente por reforçar a confiança dos agentes econômicos na estabilidade e previsibilidade do sistema jurídico. No direito brasileiro, sua consagração como cláusula geral de conduta decorre não apenas do Código Civil de 2002[16], mas também da própria lógica de preservação da liberdade econômica e da segurança das relações negociais reforçada pela Lei n.º 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica) [17], que prestigia a autonomia privada, a força vinculante dos contratos empresariais e o respeito à alocação de riscos estabelecida pelas partes. Longe de afastar a incidência da boa-fé objetiva, esse modelo exige padrões ainda mais qualificados de lealdade, cooperação, transparência e racionalidade econômica na execução contratual.

Nos contratos empresariais, os deveres decorrentes da boa-fé objetiva assumem especial relevância precisamente na fase de execução, momento em que a "vida real" frequentemente revela contingências, insuficiências e desequilíbrios não integralmente antecipados pelo "mundo ideal" projetado pelas partes na elaboração do contrato. O máximo que o instrumento contratual consegue alcançar, no plano preventivo, é a previsão de mecanismos de mitigação de riscos, cláusulas sancionatórias, garantias, medidas de execução específica e instrumentos indenizatórios voltados à preservação da estabilidade da relação negocial.

É justamente nesse contexto que a boa-fé objetiva assume função integradora e corretiva da execução contratual. Diante de situações supervenientes capazes de comprometer o equilíbrio funcional do contrato, impõe-se às partes um dever qualificado de colaboração recíproca voltado à preservação da utilidade econômica da relação jurídica, especialmente por meio da abertura ao diálogo e da busca por soluções razoavelmente aptas à readequação do vínculo contratual[18].

---

[16] Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Art. 422. Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.

[17] Lei n 13.874, de 20 de setembro de 2019. Art. 3º São direitos de toda pessoa, natural ou jurídica, essenciais para o desenvolvimento e o crescimento econômicos do País, observado o disposto no parágrafo único do art. 170 da Constituição Federal:[...] V - gozar de presunção de boa-fé nos atos praticados no exercício da atividade econômica, para os quais as dúvidas de interpretação do direito civil, empresarial, econômico e urbanístico serão resolvidas de forma a preservar a autonomia privada, exceto se houver expressa disposição legal em contrário;

[18] "In questa dimensione le rinegoziazione rappresenta lo strumento attraverso il quale perseguire questa finalità. Il fondamento della sua applicazione risied nella norma che fissa tra gli obblighi di comportamento quello di esecuzione secondo buona fede che, nel caso di specie, si identifica anche con la legittima esigenza (recíproca) di comportamenti tali da consentire il regolare svolgimento del rapporto nel tempo" (PARRINELLO, Concetta.

Esse reforço cooperativo manifesta-se, entre outros aspectos, na exigência de: (i) compartilhamento tempestivo de informações relevantes sobre fatos capazes de afetar o equilíbrio econômico do contrato; (ii) abstenção de comportamentos contraditórios ou oportunistas no exercício de posições jurídicas; e (iii) cooperação voltada à mitigação dos danos decorrentes de eventos que ultrapassem os riscos ordinariamente assumidos pelas partes. Nessa perspectiva, a boa-fé objetiva opera como verdadeiro eixo integrador entre a racionalidade econômica dos contratos empresariais, destacada por Paula Forgioni, e a funcionalização constitucional da atividade econômica defendida por Eros Grau.

Mais do que simples cláusula moralizante, a boa-fé objetiva revela-se mecanismo normativo de estabilização da confiança e de preservação funcional do contrato empresarial, especialmente em cenários nos quais a manutenção inflexível do "mundo ideal" [19]contratualmente projetado se mostra incompatível com a realidade econômica da execução de forma que o papel operado pela boa-fé objetiva tem íntima relação com o reconhecimento de um dever de renegociar contratos em caso de desequilíbrio[20], como será discutido a seguir.

2.2. A construção do dever de renegociar

Anderson Schreiber[21] analisa o dever de renegociar a partir dos cenários de desequilíbrio contratual superveniente, atribuindo especial relevância à dimensão

Obbligatorietà del vincolo e squilibrio delle prestazioni nei contratti tra imprenditori: riflessioni sui Principi UNIDROIT. In: TOMMASINI, Raffaele (Cur.). Sopravvenienze e dinamiche di riequilibrio tra controllo e gestione del rapporto contrattuale. Turim: G. Giappichelli, 2003. p. 480).

[19] o STJ consolidou o entendimento de que a boa-fé objetiva cria deveres anexos de lealdade, cooperação, cuidado, transparência e vedação ao exercício abusivo de posições jurídicas, inclusive na fase de execução contratual. (BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 1.051.270/RS. Relator: Ministro Luis Felipe Salomão. Quarta Turma. Julgado em 4 ago. 2011. Diário da Justiça Eletrônico, Brasília, DF, 5 set. 2011. Disponível em: Superior Tribunal de Justiça. Acesso em: 28 maio 2026).

[20] General Report apresentado no XIX Congresso da Academia Internacional de Direito Comparado, em Viena, em 2014, registrou: "This recent approach, arising from the general principle of loyalty and good faith, is also observed in the United Kingdom. In Quebec, the principle of good faith is generally recognized and although it has not yet been applied to change of circumstances cases, some authors have suggested it as a tool to enable the courts to temper the principle of pacta sunt servanda. The possibility of such a duty to renegotiate is also stated in the Turkish report. According to the Turkish reporter, such duty deduced from the general principle of good faith and the duty of cooperation, would be more consistent with the economic reality, since application to the court in order to invoke other remedies is more expensive and time consuming for both parties. Moreover, in the United States, there is an incresingly liberal attitude towards the way of renegotiation depending on good faith as stated in the national report. This attitude most probably originates from the effects of frustration in the Common Law tradition. Frustration causes namely an automatic (eo ipso) release of the parties from the contract and this fact makes it necessary to renegotiate about a new contract with different terms" (SEROZAN, Rona. General report on the effects of financial crises on the binding force of contracts: renegotiation, rescission or revision. In: BAŞOĞLU, Başak (Ed.). The effects of financial crises on the binding force of contracts: renegotiation, rescission or revision. Nova Iorque: Springer, 2016. p. 24).

[21] Professor Titular de Direito Civil da UERJ. Professor Permanente do Programa de Pós-Graduação Stricto Sensu (Mestrado e Doutorado) da UERJ. Procurador do Estado do Rio de Janeiro. Doutor em Direito Privado Comparado pela Università degli studi del Molise (Itália). Mestre em Direito Civil pela UERJ. Pesquisador Visitante do Max Planck Institut für ausländisches und internationales Privatrecht (Alemanha). Membro da Academia Internacional de Direito Comparado. Membro do Comitê Brasileiro da Association Henri Capitantdes Amis de la Culture Juridique Française. Sócio do escritório de advocacia Schreiber, Domingues, Cintra Lins e Silva Advogados

comportamental dos contratantes durante a execução do contrato[22]. O autor chama atenção para a insuficiência da regulação do tema no direito brasileiro contemporâneo, especialmente diante da ausência de previsão normativa expressa sobre deveres de cooperação renegocial no Código Civil.

Nesse contexto, Schreiber critica o caráter excessivamente binário dos remédios tradicionalmente oferecidos pelo direito contratual brasileiro, especialmente aqueles previstos nos arts. 156, 157 e 478 do Código Civil, normalmente orientados à anulação, revisão ou resolução do vínculo contratual. Para o autor, a excessiva centralidade desses mecanismos acaba por negligenciar soluções funcionalmente mais eficientes e economicamente menos destrutivas, especialmente em contratos empresariais de longa duração, nos quais a preservação da relação negocial frequentemente se mostra mais racional do que sua extinção.

A partir dessa perspectiva, se sustenta a necessidade de abertura de espaço para soluções negociadas de reequilíbrio contratual, permitindo que as próprias partes, no exercício de sua autonomia privada, enfrentem os efeitos do desequilíbrio mediante revisão convencional do contrato ou readequação consensual das prestações, evitando, sempre que possível, a intervenção judicial ou arbitral. A excessiva judicialização do conflito, além de elevar custos de transação e aprofundar o desgaste relacional, frequentemente atua como elemento perturbador da própria funcionalidade econômica do contrato.

Na prática contratual brasileira, contudo, não é incomum que, diante de notificações ou comunicações formais apontando desequilíbrio contratual relevante, a parte favorecida pela alteração das circunstâncias simplesmente silencie, apostando no fato de que os custos econômicos, temporais e estratégicos da litigiosidade desestimularão qualquer reação efetiva do contratante prejudicado. Nesses casos, o silêncio deliberado deixa de representar mera inércia e passa a operar como verdadeiro instrumento de pressão econômica e coerção negocial, incompatível com os deveres de lealdade e cooperação decorrentes da boa-fé objetiva.

Ao tratar do tema, Schreiber aproxima-se das soluções desenvolvidas no direito comparado, especialmente da disciplina prevista no art. 6.2.3(1) dos Princípios UNIDROIT[23] relativos aos Contratos Comerciais Internacionais, segundo o qual: “Em caso de *hardship*, a parte em desvantagem tem direito de pleitear renegociações. O pleito deverá ser feito sem atrasos indevidos e deverá indicar os fundamentos nos quais se baseia”.

---

[22] SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no Direito brasileiro. Revista Interdisciplinar de Direito. Faculdade de Direito de Valença. v. 16, n. 1, pp.13-42, jan./jun. 2018.

[23] International Institute for the Unification of Private Law (Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado), organização intergovernamental independente, sediada em Roma, criada com o objetivo de harmonizar e modernizar regras do direito privado entre diferentes países (disponível em https://www.unidroit.org/).

Nesse sentido, o dever de renegociar não é concebido como obrigação de resultado (alcançar necessariamente um novo acordo), mas como dever de comportamento: engajar-se em negociações sérias, transparentes e proporcionais, justificando de forma razoável eventuais recusas e evitando o uso estratégico do silêncio ou da demora como instrumentos de pressão. A violação desse dever comportamental poderia acarretar consequências como responsabilidade civil, perda de vantagens processuais, incidência de sanções por abuso de direito ou mesmo influenciar a opção judicial entre revisão, resolução ou manutenção do contrato em termos distintos.

Por fim, Schreiber lamenta que a codificação civil brasileira de 2002 tenha deixado de se atentar quanto à renegociação dos contratos desequilibrados, especialmente quando comparada às experiências estrangeiras e aos instrumentos internacionais que progressivamente passaram a reconhecer deveres de cooperação renegocial em cenários de *hardship*. Diante dessa insuficiência legislativa, cabe à doutrina e à jurisprudência desenvolver, à luz da boa-fé objetiva e da preservação funcional do contrato, os contornos vinculantes de um efetivo dever jurídico de renegociar.

2.3. Integração com a teoria da alocação de riscos de Calisai

Ao oferecer um critério analítico sofisticado para delimitar o espaço legítimo de incidência do dever de renegociar nos contratos empresariais, a teoria da alocação de riscos desenvolvida por Fabrizio Calisai concebe o risco contratual como um conjunto heterogêneo de fatores externos ao controle das partes, capazes de frustrar a programação negocial originalmente pactuada e provocar verdadeiro "estremecimento" no equilíbrio dos interesses cristalizados no contrato[24].

Segundo essa teoria, a distribuição de riscos entre os contratantes depende de elementos como o acesso à informação, a posição ocupada na cadeia econômica, a capacidade de gestão e cobertura de riscos e as práticas usuais do setor. O ponto crítico está em reconhecer que, nos contratos empresariais, o dever de renegociar não pode ser erigido em princípio geral e abstrato de correção de qualquer desvantagem econômica. Ao contrário, deve atuar como mecanismo excepcional, acionado quando a materialização de riscos anômalos evidencia que a alocação originalmente pactuada deixou de ser funcional à operação econômica e passou a produzir resultados manifestamente desproporcionais, incompatíveis com a função social do contrato e com a boa-fé objetiva.

[24] CALISAI, Fabrizio. Rischio contrattuale e allocazione tra i contraenti. Napoli: Edizioni Scientifiche Italiane, 2016. Resumo disponível em: IRIS Università di Sassari. Acesso em: 17 maio 2026.

Nesses casos, a recusa deliberada em ingressar em negociações, bem como a exploração abusiva da posição contratual vantajosa decorrente do desequilíbrio superveniente, podem configurar abuso de direito, legitimando tanto a intervenção judicial quanto a incidência de consequências jurídicas decorrentes da violação dos deveres anexos de cooperação e lealdade contratual.

Dessa forma, o dever de renegociar delineado por Schreiber pode ser compreendido como dever qualificado, no qual a boa-fé objetiva impõe que, diante de desequilíbrio capaz de comprometer a plena concretização do escopo contratual, as partes se empenhem em colaborar reciprocamente na busca do reequilíbrio por meio de uma readequação mutuamente aceitável do contrato, preservando sua funcionalidade econômica, sua utilidade prática e sua conformidade com a função social e os princípios constitucionais.

Defende Schreiber que o dever de renegociação se restringe à tentativa "séria" de reconstrução do equilíbrio contratual. De fato, a renegociação deve ser "séria, propositiva, cooperativa e de boa-fé". A aproximação entre Schreiber e Calisai revela, portanto, que a renegociação não surge como mecanismo contrário à alocação de riscos, mas precisamente como instrumento corretivo destinado às hipóteses em que a "vida real" da execução demonstra que o "mundo ideal" projetado pelas partes deixou de preservar adequadamente a funcionalidade econômica originalmente atribuída ao contrato.[25].

CAPÍTULO 3 – LIÇÕES PARA O SISTEMA BRASILEIRO E O CENÁRIO INTERNACIONAL

3.1. O dever de renegociar e a adaptação do "mundo ideal" contratual à "vida real" da execução no direito comparado

A discussão acerca do dever de renegociar não se limita à doutrina brasileira ou aos instrumentos de *soft law* internacional. Diversos ordenamentos jurídicos (*hard law*) contemporâneos passaram a reconhecer, de forma progressivamente mais explícita, que a preservação do contrato exige mecanismos capazes de lidar com situações de desequilíbrio superveniente sem recorrer imediatamente à extinção do vínculo contratual. Em comum, estes cenários revelam importante deslocamento da compreensão tradicional do contrato: abandona-se a ideia de estabilidade absolutamente rígida do "mundo ideal" originalmente pactuado para admitir a necessidade de adaptação dinâmica à "vida real" da execução contratual.

[25] SCHREIBER, Anderson. Revista Interdisciplinar de Direito Faculdade de Direito de Valença, v. 16, n. 1, pp.13-42, jan./jun. 2018.

Nesse cenário, os Princípios UNIDROIT relativos aos Contratos Comerciais Internacionais assumem posição de destaque. Elaborados pelo Instituto Internacional para a Unificação do Direito Privado (UNIDROIT), os princípios funcionam como importante instrumento de harmonização e modernização do direito contratual contemporâneo, servindo como parâmetro interpretativo, integrativo e até mesmo como direito material aplicável aos contratos empresariais internacionais.

No que se refere especificamente ao dever de renegociar, os Princípios UNIDROIT disciplinam a cláusula de *hardship* como hipótese em que acontecimentos extraordinários, imprevisíveis e alheios ao controle das partes alteram fundamentalmente o equilíbrio econômico do contrato. Nessas situações, reconhece-se à parte prejudicada o direito de exigir a abertura de renegociações, impondo-se às partes o dever de engajamento cooperativo na tentativa de reconstrução do equilíbrio contratual. A intervenção judicial ou arbitral surge apenas de maneira subsidiária, reservada às hipóteses em que a renegociação fracasse injustificadamente.

Trata-se de modelo que privilegia a renegociação como instrumento preferencial de preservação do contrato, conciliando autonomia privada, racionalidade econômica e boa-fé objetiva. Ao invés de priorizar soluções terminativas, os Princípios UNIDROIT procuram preservar a utilidade prática da operação econômica originalmente concebida pelas partes, aproximando-se diretamente das propostas defendidas por Anderson Schreiber e da teoria da alocação de riscos desenvolvida por Fabrizio Calisai.

No direito alemão, lógica semelhante pode ser identificada na disciplina da Störung der Geschäftsgrundlage, prevista no § 313 do Bürgerliches Gesetzbuch (BGB), que admite a modificação ou resolução do contrato quando alteração superveniente, extraordinária e imprevisível rompe as bases objetivas do negócio jurídico. A experiência alemã demonstra especial preocupação com a preservação efetiva do contrato, exigindo-se, em regra, tentativa prévia de recomposição consensual do equilíbrio antes da intervenção judicial.

A importância desse modelo está na percepção de que a adaptação do contrato não representa afronta à segurança jurídica ou à força obrigatória das convenções, mas instrumento destinado à preservação racional da própria operação econômica pactuada, ou seja, busca-se compatibilizar o respeito ao “mundo ideal” desenhado pelas partes com a necessidade de adequação à “vida real” da execução contratual.

Essa tendência também se manifesta em codificações mais recentes. O Código Civil da República Tcheca[26], promulgado em 2012, prevê nos §§ 1.764 a 1.766 o direito de qualquer das partes pleitear a renegociação do contrato diante de alteração substancial das circunstâncias originalmente existentes. Mais do que reconhecer o direito ao pedido renegocial, o modelo tcheco impõe à contraparte o dever de responder à solicitação formulada, afastando comportamentos puramente oportunistas ou estratégias de silêncio deliberado. Condiciona, ainda o acesso à revisão judicial à comprovação de que a tentativa de renegociação foi exercida em prazo razoável. A renegociação deixa, assim, de ocupar posição coadjuvante para integrar o protagonismo de preservação do equilíbrio contratual.

Também o Código Civil da Romênia, promulgado em 2011, acolheu expressamente o dever de renegociar em hipóteses de desequilíbrio contratual superveniente. Inspirado de forma evidente no Draft Common Frame of Reference (DCFR)[27], o art. 1.271 condiciona a revisão judicial ou resolução contratual à demonstração de que a parte prejudicada tenha tentado, em prazo razoável e de boa-fé, negociar adaptação razoável e equitativa do contrato.

Experiência semelhante pode ser observada no Québec[28], província do Canadá, onde o dever de renegociar não atua apenas como condição prévia à intervenção judicial, mas também como instrumento de condução cooperativa do próprio processo decisório. A doutrina local destaca que a renegociação ocupa posição central nos mecanismos de intervenção jurisdicional fundados na imprevisão, permitindo ao tribunal incentivar continuamente as partes à reconstrução consensual do equilíbrio contratual.

---

[26] SELUCKÁ, Marketa. Elimination of the impacts of financial crisis on legal relationships according to Czech Private Law. In: BAŞOĞLU, Başak (Ed.). The effects of financial crises on the binding force of contracts: renegotiation, rescission or revision. Nova Iorque: Springer, 2016. p. 112.

[27] STUDY GROUP ON A EUROPEAN CIVIL CODE; RESEARCH GROUP ON THE EXISTING EC PRIVATE LAW (ACQUIS GROUP). Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law: Draft Common Frame of Reference (DCFR). Oxford: Oxford University Press, 2009. Disponível em: DCFR PDF Version. Acesso em: 28 maio 2026.

[28] General Report apresentado no XIX Congresso da Academia Internacional de Direito Comparado, em Viena, em 2014, registra: "This recent approach, arising from the general principle of loyalty and good faith, is also observed in the United Kingdom. In Quebec, the principle of good faith is generally recognized and although it has not yet been applied to change of circumstances cases, some authors have suggested it as a tool to enable the courts to temper the principle of pacta sunt servanda. The possibility of such a duty to renegotiate is also stated in the Turkish report. According to the Turkish reporter, such duty deduced from the general principle of good faith and the duty of cooperation, would be more consistent with the economic reality, since application to the court in order to invoke other remedies is more expensive and time consuming for both parties. Moreover, in the United States, there is an incresingly liberal attitude towards the way of renegotiation depending on good faith as stated in the national report. This attitude most probably originates from the effects of frustration in the Common Law tradition. Frustration causes namely an automatic (eo ipso) release of the parties from the contract and this fact makes it necessary to renegotiate about a new contract with different terms" (SEROZAN, Rona. General report on the effects of financial crises on the binding force of contracts: renegotiation, rescission or revision. In: BAŞOĞLU, Başak (Ed.). The effects of financial crises on the binding force of contracts: renegotiation, rescission or revision. Nova Iorque: Springer, 2016. p. 24.

A análise comparada desses ordenamentos revela importante transformação estrutural na compreensão contemporânea dos contratos empresariais. A renegociação deixa de ser percebida como exceção incompatível com a força obrigatória dos contratos e passa a ser compreendida como mecanismo funcional de preservação da própria utilidade econômica da relação contratual diante da ocorrência de riscos anômalos e desequilíbrios supervenientes. Em todos esses sistemas, a boa-fé objetiva, a cooperação e a racionalidade econômica da execução contratual surgem como fundamentos centrais para justificar a construção de deveres renegociais juridicamente relevantes.

CONCLUSÃO

A análise desenvolvida ao longo deste trabalho confirma a hipótese central proposta: no âmbito dos contratos empresariais interempresariais brasileiros, é possível — e desejável — construir dogmaticamente um dever qualificado de renegociar em situações de desequilíbrio superveniente decorrente da materialização de riscos anômalos, fundado na boa-fé objetiva como eixo integrador entre a racionalidade econômica do contrato (Forgioni e Calisai), a funcionalidade sistêmica da ordem jurídica do mercado (Eros Grau e Roppo) e o comportamento cooperativo das partes na execução contratual (Schreiber).

Esse dever, calibrado pela teoria da alocação de riscos, deve operar como obrigação de comportamento leal, consistente na abertura e manutenção de tratativas sérias, transparentes e proporcionais, e não como garantia compulsória de resultado. Preserva-se, assim, a autonomia privada, a força vinculante do contrato e a assunção profissional dos riscos ordinários inerentes à atividade empresarial. Por outro lado, sua violação — especialmente quando manifestada por meio do silêncio estratégico, da recusa inflexível ao diálogo ou da exploração abusiva da posição contratual vantajosa — legitima a incidência de consequências jurídicas compatíveis com a boa-fé objetiva, como responsabilidade civil, revisão judicial ou resolução contratual em condições diferenciadas, em linha com soluções já desenvolvidas pelos Princípios UNIDROIT e pelo direito alemão (§ 313 do BGB).

A metáfora do "mundo ideal" versus "vida real" revela-se particularmente elucidativa para a compreensão do tema. Enquanto o primeiro exige segurança, previsibilidade e estabilidade das relações negociais, a segunda impõe flexibilidade, cooperação e sensibilidade econômica diante de alterações supervenientes capazes de comprometer a funcionalidade originalmente atribuída ao contrato. Ignorar essa tensão significa correr o risco de transformar o contrato empresarial — concebido como técnica de organização eficiente da atividade

econômica — em instrumento de captura oportunista de vantagens incompatíveis com a boa-fé objetiva e com a própria racionalidade do sistema contratual contemporâneo.

Superar o vácuo legislativo brasileiro quanto ao dever de renegociar exige, portanto, interpretação sistemática e funcionalista das cláusulas gerais do direito privado, especialmente da boa-fé objetiva, da função social do contrato e do abuso de direito, em constante diálogo com o direito comparado e com as modernas experiências de harmonização contratual internacional. Mais do que relativizar o pacta sunt servanda, trata-se de preservar a utilidade econômica, a estabilidade e a funcionalidade dos contratos empresariais em um ambiente marcado por crescente complexidade, volatilidade e interdependência econômica.

REFERÊNCIAS

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. Recurso Especial n. 76.362/MT. Relator: Ministro Ruy Rosado de Aguiar. Quarta Turma. Julgado em 11 dez. 1995. Diário da Justiça, Brasília, DF, 1º abr. 1996.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. AgInt no REsp 1.717.712/PR. Rel. Ministro Paulo de Tarso Sanseverino. Julgamento em 20 ago. 2019.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 1.181.176/SC. Rel. Ministro Luis Felipe Salomão. Julgamento em 24 maio 2011.

BRASIL. Superior Tribunal de Justiça. REsp 1.251.487/RS. Rel. Ministro Luis Felipe Salomão. Julgamento em 21 nov. 2012.

CALISAI, Fabrizio. Rischio contrattuale e allocazione tra i contraenti. Lucca: Edizioni Giuridiche Simone, 2016.

Código Civil Alemão (BGB), § 313. https://www.gesetze-im-internet.de/bgb/__313.html . Acesso em: 27 de maio de 2026.

FORGIONI, Paula Andrea. Contratos empresariais: teoria geral e aplicação. 10. ed. São Paulo: RT, 2025.

FRUHSTOCKL, Fernanda Carvalho. Aspectos da revisão judicial dos contratos no direito civil brasileiro e alemão. Trabalho (Conclusão de Curso) – Faculdade de Direito Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2012. p. 15.

FERNANDES, Wanderley. Cláusulas de exoneração e de limitação de responsabilidade. São Paulo: Saraiva, 2013, p.47 e ss.

GOMIDE, Alexandre Junqueira. O risco contratual e sua perspectiva na incorporação imobiliária. 2021. Tese (Doutorado) – Universidade de São Paulo, São Paulo. Disponível em: USP Teses. Acesso em: 16 maio 2026, 2015.

GRAU, Eros Roberto. A ordem econômica na Constituição de 1988: interpretação e crítica. São Paulo: Malheiros, 2024.

GRAU, Eros Roberto. Equilíbrio econômico-financeiro dos contratos celebrados com a Administração. Teoria da imprevisão e fato do príncipe. O Estado, a empresa e o contrato. São Paulo: Malheiros, 2005, p.112.

OLIVEIRA, Natália Marques de. Assimetria de poder juridicamente significativa: critérios e impactos na disciplina dos contratos empresariais. 2024. Dissertação (Mestrado) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2024. Disponível em: USP Teses. Acesso em: 16 maio 2026.

SCHREIBER, Anderson. Revista Interdisciplinar de Direito Faculdade de Direito de Valença, v. 16, n. 1, pp.13-42, jan./jun. 2018.

SCHWENZER, Ingeborg; MUÑOZ, Luis F. Duty to Renegotiate and Contract Adaptation in Case of Hardship. Uniform Law Review, v. 24, n. 2, 2019.

SEROZAN, Rona. General report on the effects of financial crises on the binding force of contracts: renegotiation, rescission or revision. In: BAŞOĞLU, Başak (Ed.). The effects of financial crises on the binding force of contracts: renegotiation, rescission or revision. Nova Iorque: Springer, 2016. p. 24

UNIDROIT. Principles of International Commercial Contracts (2016). Rome: UNIDROIT, 2016. Disponível em: https://www.unidroit.org.

ZAPATA, Santiago. Beyond the Text: Contractual Adaptation in an Age of ncertainty. Chicago: University of Chicago Press, 2017.