

Há ou não há dever de renegociar contratos? Seria apenas uma oportunidade?

Ricardo LUPION*

Elisa Sachs BEYLOUNI**

RESUMO: O texto propõe reflexão acerca do dever ou da oportunidade em se renegociar os contratos, a partir dos princípios constitucionais da livre iniciativa, da livre concorrência e o princípio da liberdade de contratar, com especial atenção ao princípio do *pacta sunt servanda* no contexto das diretrizes na Lei de Liberdade Econômica (Lei n. 13.874/2019) e também com a abordagem das técnicas de negociação baseadas em critérios subjetivos e objetivos, com vistas à preservação do vínculo negocial.

PALAVRAS-CHAVE: Contratos empresariais; boa-fé objetiva; deveres contratuais; renegociação.

SUMÁRIO: Introdução; – 1. Contratos empresariais e a inter-relação de seus aspectos constitucionais, econômicos e jurídicos; – 2. Fundamentos do dever de renegociar; – 3. A renegociação será uma oportunidade?; – 4. Notas conclusivas; – Referências.

TITLE: *Is There or Isn't There a Duty to Renegotiate Contracts? Is it Just an Opportunity?*

ABSTRACT: *The text proposes a reflection on the duty or opportunity to renegotiate contracts, based on the constitutional principles of free enterprise, free competition and the principle of freedom to contract, with special attention to the principle of pacta sunt servanda in the context of the guidelines in Economic Freedom Law (Law n. 13.874/2019) and also with the approach of negotiation techniques based on subjective and objective criteria, with a view to preserving the business relationship.*

KEYWORDS: *Business contracts; objective good faith; contractual duties; renegotiation.*

CONTENTS: *Introduction; – 1. Business contracts and the interrelationship of their constitutional, economic and legal aspects; – 2. Fundamentals of duty to renegotiate; – 3. Will renegotiation be an opportunity?; – 4. Concluding notes; – References.*

Introdução

O presente estudo propõe reflexão acerca do dever ou da oportunidade em se renegociar os contratos empresariais, ou seja, contratos celebrados entre empresas com vistas a consecução do lucro empresário. Haveria um dever em renegociar ou a renegociação seria uma oportunidade de manutenção do contrato e do vínculo contratual?

* Pós-Doutor em Ciências Jurídico-Empresariais pela Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa. Mestre e Doutor em Direito pela Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Professor Titular de Direito Empresarial na Escola de Direito da PUCRS. Professor Permanente do Programa de Pós-Graduação em Direito (PPGDir) na PUCRS. Advogado. Porto – Alegre – RS. ORCID ID <<https://orcid.org/0000-0001-9739-287X>>.

** Mestranda em Direito – Programa de Pós-graduação em Direito da PUCRS (PPGD-PUCRS). O presente trabalho foi realizado com apoio da PUCRS através do Programa Institucional de Bolsas *PRO-stricto*.

A análise parte dos fundamentos e valores sociais do trabalho e da livre iniciativa, insculpidos nos artigos 1º, inciso IV e artigo 170 da Constituição Federal de 1988, a par de destacar-se a importância da livre iniciativa enquanto expressão da liberdade de empreender e de trabalhar. Nesta seara, ressalta-se a relevância das trocas econômicas, a efetivarem-se por meio de contratos, enquanto garantia da livre iniciativa a representar uma das formas de livre exercício das relações empresariais. O contrato, neste contexto, consubstancia-se como forma de livre exercício das relações comerciais e interempresariais, com especial importância atribuída pela nova Lei de Liberdade Econômica – LLE (Lei n. 13.874/2019), ao estabelecer normas de proteção à livre iniciativa e ao livre exercício da atividade econômica, alinhando-se com as disposições constitucionais.

Procura-se demonstrar, outrossim, que a Lei de Liberdade Econômica – LLE vem a facilitar o ambiente de negócios, sobretudo reconhecendo a presunção de paridade e simetria dos contratantes e subentendendo a sua capacidade para realizarem a autocomposição de conflitos, dentro de seus interesses econômicos a fim de promover a manutenção dos contratos empresariais.

Em relações empresariais é a operação econômica a motivadora da vinculação jurídica das partes e será esta, por oportuno, que delimitará e integrará o preenchimento de lacunas a surgirem no decorrer da execução do contrato no decorrer do tempo. Destaca-se, pois, ao longo do estudo, a natural incompletude dos contratos empresariais, pois não há como prever-se todas as possibilidades de lacunas a surgirem ao longo de sua execução, o que corrobora para a colaboração mútua, baseada na boa-fé objetiva. A negociação encontra especial importância neste contexto, a ser calcada na boa-fé objetiva, a qual deverá permear toda a relação contratual, desde sua fase geracional até a sua fase de execução, ao longo do tempo.

Analisa-se o se há ou não o dever de renegociar contratos empresariais em decorrência do princípio da boa-fé objetiva e seus deveres anexos de lealdade, informação, cooperação e transparência, conforme proposto em tese doutrinária. Completa-se a referida análise, abordando a renegociação enquanto oportunidade de entendimento entre as partes, conforme outra vertente doutrinária, como estratégia de governança contratual. Procura-se enfatizar o reconhecimento dos princípios constitucionais da livre iniciativa e da livre concorrência e também o princípio da liberdade de contratar com atenção ao princípio do *pacta sunt servanda*, enquanto um dos principais pilares da economia de mercado. Propõe-se uma reflexão para além de um dever de renegociar nos

contratos interempresariais, a focar uma renegociação baseada em critérios objetivos, com vistas à preservação do vínculo negocial.

No presente estudo utiliza-se o método hipotético-dedutivo, com base em pesquisa exploratória e interpretação doutrinária.

1. Contratos empresariais e a inter-relação de seus aspectos constitucionais, econômicos e jurídicos

A Constituição Federal de 1988 declara o Estado Democrático de Direito e elenca como um dos seus fundamentos “os valores sociais do trabalho e da livre iniciativa” (artigo 1º, inciso IV). A disposição constitucional encontra correlação com o artigo 170, da Carta Magna de 1988, na medida em que, tanto a atividade do empresário, quanto a do trabalhador deverá ser exercida em razão do que possa conter de socialmente justo e em consonância com os princípios fundadores da ordem econômica.¹

Para Eros Grau, o conteúdo da livre iniciativa é expressão de liberdade, não apenas de titularidade da empresa, mas também do trabalho.² A Constituição Federal ressalta, pois, o regime capitalista de produção, reconhecendo a livre iniciativa privada, incentivando o regime capitalista de produção e a liberdade de concorrência.³ A empresa é titular da livre iniciativa, que garante aos agentes econômicos ingresso ao mercado, enquanto arena de disputas, para adequado fluxo de trocas, de encontro entre a oferta e a demanda, mediante o estabelecimento de contratos.⁴ Os agentes econômicos têm, assim, assegurada a garantia da disputa – que poderão disputar trocas com os outros agentes econômicos – por força do princípio da livre concorrência,⁵ insculpido no inciso IV do artigo 170 da CF/88. Frise-se que nossa Constituição Federal considera a concorrência como um fator de produção a colaborar com o funcionamento do sistema econômico.⁶

Neste contexto, encontra fundamental guardida a autonomia privada e os contratos empresariais, que podem desempenhar importante papel no funcionamento da empresa,

¹ BRANDÃO, Cláudio M. Os valores sociais do trabalho. In: GOMES, J. J. Canotilho et al. (Coord.). *Comentários à Constituição do Brasil*. São Paulo: Saraiva/Almedina, 2013, p. 265.

² GRAU, Eros R. Comentários ao artigo 170 da Constituição Federal de 1988. In: GOMES, J. J. Canotilho et al. (Coord.). *Comentários à Constituição do Brasil*. São Paulo: Saraiva, Almedina, 2013, p. 3853.

³ GARCIA, Ricardo Lupion. *Boa-fé objetiva nos contratos empresariais: contornos dogmáticos dos deveres de conduta*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2011, p. 189.

⁴ FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*. 6. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021, p. 288-289.

⁵ FORGIONI, Paula A., *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*, cit., p. 291-292.

⁶ FORGIONI, Paula A., *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*, cit., p. 293.

a representar uma das formas do livre exercício das relações empresariais.⁷ Importa, assim, referir que a empresa age e atua por meio dos contratos, revelando-se em transações consubstanciadas em feixes de relações contratuais, sendo que os contratos empresariais “possuem categoria autônoma, cuja principal característica moderna repousa no fato de que ambas [ou todas] as partes têm no lucro o escopo de sua atividade”.⁸

De fato, é o empresário, por força do que dispõe o artigo 966 do Código Civil de 2002, pessoa física ou jurídica sujeito de direitos, que desenvolve sua atividade através da empresa, complexo de relações jurídicas, tendo como objetivo primordial a busca do lucro. Para o funcionamento da empresa, os contratos empresariais desempenham papel importante, porque representam uma das formas do livre exercício das relações empresariais.⁹

A par do exposto, em consonância com os ditames constitucionais e destacando a relevância jurídica da livre iniciativa, está a recente Lei de Liberdade Econômica (LLE) – Lei n. 13.874/2019, que em seu artigo 1º, *caput* “estabelece normas de proteção à livre iniciativa e ao livre exercício da atividade econômica (...)”.¹⁰ Ao tratar da abrangência e incidência da nova LLE, Marçal Justen Filho assevera que o artigo 1º “destina-se a definir a função e o âmbito de abrangência da Lei” a par de “significar a inviabilidade de se dissociar a disciplina legal e os dispositivos constitucionais referidos”.¹¹

A LLE alinha-se com as disposições constitucionais que versam sobre a livre concorrência (art. 170, inciso IV, da CF/88), com o livre exercício da atividade econômica (art. 170, parágrafo único, CF/88) e, ainda, com a atribuição do Estado como agente normativo e regulador dessa atividade econômica (art. 174, CF/88). O principal pilar da

⁷ GARCIA, Ricardo Lupion, *Boa-fé objetiva nos contratos empresariais: contornos dogmáticos dos deveres de conduta*, cit., p. 108.

⁸ FORGIONI, Paula A., *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*, cit., p. 23-33.

⁹ GARCIA, Ricardo Lupion, *Boa-fé objetiva nos contratos empresariais: contornos dogmáticos dos deveres de conduta*, cit., p. 189.

¹⁰ BRASIL. *Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019*. Institui a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica; estabelece garantias de livre mercado; altera as Leis nºs 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), 6.404, de 15 de dezembro de 1976, 11.598, de 3 de dezembro de 2007, 12.682, de 9 de julho de 2012, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 10.522, de 19 de julho de 2002, 8.934, de 18 de novembro 1994, o Decreto-Lei nº 9.760, de 5 de setembro de 1946 e a Consolidação das Leis do Trabalho, aprovada pelo Decreto-Lei nº 5.452, de 1º de maio de 1943; revoga a Lei Delegada nº 4, de 26 de setembro de 1962, a Lei nº 11.887, de 24 de dezembro de 2008, e dispositivos do Decreto-Lei nº 73, de 21 de novembro de 1966; e dá outras providências. Disponível em: http://legislacao.planalto.gov.br/legisla/legislacao.nsf/Viw_Identificacao/lei%2013.874-2019?OpenDocument. Acesso em 23 set. 2021.

¹¹ JUSTEN FILHO, Marçal. Abrangência e incidência da lei. In: MARQUES NETO, Floriano P.; RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X. (Coord.). *Comentários à Lei de Liberdade Econômica: Lei n. 13.874/2019*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019, p. 20-38.

LLE foi o de realçar a liberdade econômica, através da livre iniciativa, com destaque para o protagonismo do empreendedor, criando, pois, ambiente de negócios a partir de consensos: os contratos devem ser cumpridos (princípio do *pacta sunt servanda*). Além disso, novas regras de interpretação foram introduzidas pela LLE aos artigos 113 e 421 do Código Civil de 2002, sobretudo para reconhecer-se a presunção de paridade e simetria das partes contratantes e que podem os agentes econômicos realizar a autocomposição de conflitos de interesses, dentre outras diretrizes.¹²

Para Paula Forgioni, a LLE reforçou significativamente o tratamento especializado dos contratos empresariais, reconhecendo-os expressamente como categoria apartada de negócios jurídicos. Destaca a autora que, hoje, a matéria incorpora nova e importante tripartição, qual seja: em contratos civis, contratos com consumidores e contratos comerciais e que o artigo 7º da LLE, ao modificar o artigo 421-A do Código Civil, distinguiu os contratos civis dos empresariais, com especial destaque para o inciso VIII, do artigo 3º da LLE, ao assegurar aos agentes econômicos que:

os negócios jurídicos empresariais paritários serão objeto de livre estipulação das partes pactuantes, de forma a aplicar todas as regras de direito empresarial apenas de maneira subsidiária ao avençado, exceto normas de ordem pública.¹³

Efetivamente a LLE veio atribuir novas diretrizes às relações negociais e aos contratos civis e empresariais. Salienta Camilo Junior que o artigo 3º, inciso VIII da LLE “deve ser lido como uma determinação de interpretação *pro libertatis* das regras sobre negócios jurídicos”.¹⁴ Também, Rodrigues, Leonardo e Prado, ao tratarem sobre a liberdade contratual e a função social do contrato no contexto das alterações procedidas pela LLE no novo artigo 421-A do Código Civil, referem que o *caput* pressupõe a existência de duas naturezas jurídicas diversas – contratos civis e empresariais. Naturezas jurídicas de Direito Civil e de Direito Comercial, e que, por essa razão, representa-se também distinção entre as relações jurídicas emanadas, partindo o novo artigo 421-A do CC/2002 do pressuposto de que cada uma dessas espécies de relações jurídicas ocuparia um *locus*

¹² LUPION, Ricardo. O sonho da liberdade econômica, o pesadelo da pandemia do COVID-19 e a empresa resiliente. *Revista Jurídica Luso-Brasileira*, ano 6, n. 4, p. 2493-2521, 2020.

¹³ FORGIONI, Paula A., *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*, cit., p. 38.

¹⁴ CAMILO JUNIOR, Ruy Pereira. Liberdades de precificação e de pactuação. In MARQUES NETO, Floriano P.; RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X. (Coord.). *Comentários à Lei de Liberdade Econômica: Lei n. 13.874/2019*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019, p. 113.

próprio, reconhecendo-se a ambas as espécies de contratos, civis e empresariais, esferas de atuação autônomas.¹⁵

Para Paula Forgioni, o princípio da autonomia da vontade se liga à liberdade de contratar, a qual, por sua vez, deriva do princípio da livre iniciativa. A autora utilizou-se das noções de Orlando Gomes para concluir que uma das faces do princípio da livre iniciativa é, pois, a garantia da autonomia da vontade do agente econômico, preservando-se a sua liberdade de contratar ou não contratar e, portanto, a empresa poderá contratar com quem quiser e escolher, assim, com quem se vincular.¹⁶

A seu turno, Thiago Faganello releva a estreita vinculação existente entre Economia e Contratos, sendo que a análise dos contratos deve considerar a operação econômica em que está inserida, a fim de integrar lacunas contratuais em situação de incompletude contratual. Em geral, as partes que se vinculam de forma duradoura nos contratos empresariais, vinculam-se em contratos de longa duração. A execução do objeto contratual pode sofrer situações, em decorrência de fatores econômicos e sociais, que alterem suas circunstâncias. São, destarte, os contratos empresariais, em especial os de longa duração, naturalmente incompletos.¹⁷

Para Giuliana Schunck, as partes não conseguem definir antecipadamente todas as condições que irão reger a contratação, por mais que se esforcem para evitar que o contrato contenha lacunas ou informações importantes para a transação. Como bem permeado pela autora, a teoria dos contratos incompletos, no fundo, tenta transferir às partes a resolução de seus próprios problemas, atribuindo importância à boa-fé e à colaboração entre eles.¹⁸ Desta forma, ainda que as partes contratantes tenham sido diligentes e cuidadosas em buscar relevar todas as circunstâncias e fatores para fechamento das lacunas contratuais, não conseguirão, por certo, antever todas as situações que poderão alterar-se futuramente, por ocasião da execução do contrato.

Paula Forgioni afirma não ser incomum, na dinâmica dos negócios, as empresas encetarem modificações que impactam a avença, diante de necessidades econômicas que

¹⁵ RODRIGUES Jr., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X.; PRADO, Augusto. A liberdade contratual e a função social do contrato – alteração do art. 421-A do Código Civil: art. 7º. In: MARQUES NETO, Floriano P.; RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X. (Coord.). *Comentários à Lei de Liberdade Econômica: Lei n. 13.874/2019*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019, p. 317-318.

¹⁶ FORGIONI, Paula A., *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*, cit.

¹⁷ FAGANELLO, Tiago. *Contratos empresariais de longa duração e incompletude contratual*. 2017. 126 f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-graduação da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Porto Alegre: 2017, p. 21.

¹⁸ SCHUNCK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. 239 f. Tese (Doutorado) - Faculdade de Direito da USP. São Paulo: 2013, p. 42-44.

surgirem durante a execução do contrato. Destarte, é o texto contratual o mais forte indício da intenção comum das partes, caracterizando-se o contrato como o negócio jurídico embebido na realidade que o circunda, sendo que a compreensão de seu entorno se impõe para a disciplina das demandas e conflitos que surgem ao longo da sua vida.¹⁹

Após essa abordagem dos contratos empresariais e da inter-relação de seus aspectos constitucionais, econômicos e jurídicos, bem como identificada uma das suas principais características – longa duração e sujeitos a impactos decorrentes de variações não previstas – passa-se, agora, a examinar se há (ou não) dever de renegociar como decorrência do princípio da boa-fé objetiva e dos seus deveres anexos de lealdade, informação, cooperação e transparência.

2. Fundamentos do dever de renegociar

As normas jurídicas vinculam as partes nos contratos empresariais. Como salientado por Paula Forgioni, a Lei estabelece os limites da autonomia privada, comando que deriva do princípio da legalidade (art. 5º, inciso II, da Constituição Federal). Os usos e costumes complementam o regramento contratual, inclusive colmatando eventuais lacunas percebidas na avença. Além da Lei e dos usos e costumes “o contrato faz lei entre as partes” ou *pacta sunt servanda*, ou seja, as diretrizes contratuais deverão ser respeitadas.²⁰

O dever contratual, entretanto, não deriva apenas da Lei, dos usos e costumes e das cláusulas contratuais. Como releva Ricardo Lupion, a boa-fé objetiva impõe às partes deveres de conduta que sequer foram previstos ou estabelecidos no contrato. Decorrem da boa-fé objetiva deveres anexos à prestação principal, destacando-se, entre outros, o dever de colaboração e de cooperação. Os deveres de conduta decorrentes do princípio da boa-fé objetiva não interessam diretamente à prestação principal do contrato, mas objetivam representar o dever de agir de acordo com os padrões socialmente reconhecidos de lisura e lealdade, traduzindo a confiança necessária à vida de relação e intercâmbio de bens e serviços.²¹

Para Judith Martins-Costa, “cada contrato caracteriza um ato de comprometimento do futuro – conjetural, incerto, pleno de riscos”. A autora complementa que, para além da

¹⁹ FORGIONI, Paula A., *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*, cit., p. 96.

²⁰ FORGIONI, Paula A., *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*, cit., p. 92-93.

²¹ GARCIA, Ricardo Lupion, *Boa-fé objetiva nos contratos empresariais: contornos dogmáticos dos deveres de conduta*, cit.

fonte legal autorizando a revisão ou a extinção contratual, apresenta-se mais rica e variada a fonte negocial.²² Tal premissa parece encontrar na atualidade das disposições trazidas pela LLE, principalmente ao considerarmos os acréscimos aos artigos 113 e 421 do Código Civil de 2002, o incentivo maior à real utilização da negociação pelas partes envolvidas em uma relação contratual empresarial.

Destacam-se, sobretudo, a interpretação do negócio jurídico e seu sentido, a corresponder com os usos, costumes e práticas do mercado atinentes à cada tipo de negócio, à correspondência à boa-fé e à razoável negociação das partes inferida das disposições do negócio e da racionalidade econômica (art. 113, § 1º e incisos do CC/2002). A negociação também parece incentivada pelo legislador ao presumirem-se paritários e simétricos os contratos civis e empresariais, garantidas evidentemente as exceções quanto a sua afastabilidade, o estabelecimento de parâmetros objetivos para a interpretação de cláusulas, a alocação de riscos e a revisão contratual excepcional e limitada (art. 421-A e incisos do CC/2002).

A boa-fé objetiva é substrato – é fundamento – para viabilizar a negociação (ou renegociação) no contexto dos contratos empresariais. Recentemente Guilherme Nitschke retomou as três funções fundamentais da boa-fé objetiva há muito detectadas pela doutrina brasileira (esboçada por Clóvis do Couto e Silva e aprofundada por Judith Martins-Costa), a saber: função hermenêutica ou “hermenêutica-integrativa”, função de criação de deveres jurídicos ou de colmatação de lacunas e função corretora ou de limitação de direitos subjetivos. Para o autor, a boa-fé somará ao conteúdo do contrato, a partir da criação de deveres jurídicos, atuando, por exemplo na informação, no esclarecimento e na proteção mútua. E essa atuação se estende para além do momento genético do contrato, ou seja, para o momento de sua execução, somando regras ao conteúdo do contrato, não para suprir lacunas, mas para incrementar o conteúdo contratual com regras não previstas pelas partes e que se consolidam em deveres diversos, como o dever de cooperação e lealdade, informativos, de proteção e colaboração.²³

Na visão de Judith Martins-Costa, a autonomia privada pode valer-se de “mecanismos adaptativos” para converter uma “relação contratual estática” em uma “relação evolutiva”, a impedir que circunstâncias venham a modificar a “composição de interesses

²² MARTINS-COSTA, Judith H. A cláusula de *hardship* e a obrigação de renegociar nos contratos de longa duração. *Revista de Arbitragem e Mediação*, Revista dos Tribunais online, v. 25, p. 1-2, abr./jun. 2010.

²³ NITSCHKE, Guilherme C. M. *Lacunas contratuais e interpretação: história, conceito e método*. São Paulo: Quartier Latin, 2019, p. 541-542.

econômicos originalmente programada”. Nessa seara, completa a autora, que as partes podem valer-se de cláusulas de renegociação (a exemplo das cláusulas *hardship* que asseguram a renegociação nos contratos internacionais) a fim de que seja mantido o sinalagma contratual, o que pode ser admitido, válido e útil enquanto “cláusula contratual determinativa da obrigação de renegociar” também nos contratos de direito interno.²⁴

Presente a cláusula de renegociação, esta significará, no dizer de Martins-Costa, uma obrigação contratual com dupla prestação às partes: são obrigadas a se reunir (situação em que a recusa de uma delas configuraria hipótese de culpa contratual) e as negociações devem ser procedidas com base na boa-fé (verificadas artimanhas, protelações, deslealdades ou renitências, abrem-se alternativas várias ao juiz ou árbitro). A boa-fé objetiva encontra papel fundamental, uma vez que em decorrência deste princípio, “as partes são obrigadas a formular proposições sérias, relativas ao contrato (...) e o inadimplemento culposamente estará caracterizado não apenas pela recusa (...), mas também estará configurado se a negociação tiver ocorrido de modo discordante ao que direciona o princípio da boa-fé”.²⁵

Não há que se olvidar da importância da cláusula expressa de renegociação nos contratos empresariais nos dias de hoje, quanto mais dada a complexidade e especificidade dos negócios interempresariais, no mais das vezes envolvendo cadeias inteiras de conglomerados organizacionais e econômicos. Releva-se importante, neste aspecto, consideração de Fernanda Levy quanto às chamadas cláusulas escalonadas enquanto “estipulações que preveem a utilização sequencial de meios consensuais e adjudicatórios”.²⁶ Nesse contexto, poderá ser salutar ao contrato empresarial a utilização de cláusula *neg-med-arb* ou suas variantes, a fim de garantir-se primeiramente a negociação direta entre as partes, podendo utilizarem-se do terceiro imparcial e do procedimento confidencial da mediação de conflitos em um segundo momento e, caso não alcançado o acordo e a almejada renegociação contratual, seguir-se-á a convencional arbitragem.

A solução de uma controvérsia pode envolver mais de um meio alternativo – autocompositivo ou heterocompositivo – tratando-se de modalidade geralmente

²⁴ MARTINS-COSTA, Judith H., A cláusula de *hardship* e a obrigação de renegociar nos contratos de longa duração, cit., p. 3-5.

²⁵ MARTINS-COSTA, Judith H., A cláusula de *hardship* e a obrigação de renegociar nos contratos de longa duração, cit., p. 5-6.

²⁶ LEVY, Fernanda. *Cláusulas escalonadas: a mediação comercial no contexto da arbitragem*. São Paulo: Saraiva, 2013, p. 173.

prevista em cláusula contratual escalonada.²⁷ Esses arranjos contratuais, no entendimento de Diego Faleck, possuem cláusulas que podem estabelecer os processos que serão utilizados, os prazos, as regras de confidencialidade e outras questões, prevendo múltiplas etapas para a resolução de disputas. Refere o autor, que as cláusulas podem, inclusive, requerer das partes o engajamento em notificações e negociações de boa-fé, como condição para o início de uma arbitragem ou mesmo o processo judicial.²⁸

Não havendo, pois, cláusula expressa de renegociação ou estipulação sequencial de meios à solução de conflitos, haverá um dever de renegociar decorrente do princípio da boa-fé objetiva?

Anderson Schreiber examina o tema do dever de renegociar o contrato, tomando em conta o problema do desequilíbrio contratual a merecer tratamento em face da dinâmica da economia, da utilidade social dos negócios e a fim de evitarem-se custos transacionais. Ressalta o autor que, na prática negocial, é:

frequente que o contratante prejudicado pelo desequilíbrio tente, antes da propositura da demanda judicial, uma solução consensual com o outro contratante, com base em cláusulas contratuais prevendo a ‘renegociação de boa-fé’ ou mesmo na ausência delas.²⁹

Ainda que não haja norma específica ou acolhimento doutrinário e jurisprudencial a respeito no direito pátrio, a construção de um dever de renegociar, de acordo com Schreiber, teria expressão no valor constitucional da solidariedade social e em decorrência da cláusula geral de boa-fé objetiva, esta última responsável em “assegurar que as partes colaborarão mutuamente para a consecução dos fins comuns perseguidos com o contrato”, porque o dever de renegociar significa um dever de ingressar em renegociação, enquanto dever da parte de comunicar a outra de sua intenção e de entrar em tratativas, tudo em consonância com o princípio da boa-fé objetiva.³⁰

Releva consideração feita por Rabelo e Martins, asseverando que a heterocomposição vem sendo cada vez menos buscada pelas partes, ainda que a intervenção do Poder Judiciário se mostre sempre reticente e criteriosa na revisão contratual (voltada à

²⁷ BRAGA NETO, Adolfo et al. (Coord.). *Negociação, mediação, conciliação e arbitragem*: curso de métodos adequados de solução de controvérsias. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021, p. 51.

²⁸ FALECK, Diego. *Manual de design de sistemas de disputas*: criação de estratégias e processos eficazes para tratar conflitos. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2018, p. 159.

²⁹ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, Faculdade de Direito de Valença, v. 16, n. 1, p. 13-17, jan./jun. 2018.

³⁰ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro, cit., p. 32-39.

modificação de índices de reajustes de preços ou à extensão de prazos de cumprimento). Hoje com a LLE e as suas alterações procedidas no artigo 421 do CC/2002 a respeito da intervenção mínima e da excepcionalidade da revisão contratual, será mais intensa a busca pela renegociação extrajudicial.³¹

Judith Martins-Costa completa, ao lembrar que o enfrentamento de riscos e eventos incertos, ainda que previsíveis, a acometer a relação contratual nem sempre combinam com fórmulas contratuais rígidas e as partes podem escolher enfrentá-las “por meio de fórmulas e técnicas que possibilitem a aderência entre os valores patrimoniais devidos e os riscos efetivamente realizados, modelando, assim, uma relação sinalagmática evolutiva”. Para a autora a “evolutividade’ ampara-se em um complexo de fórmulas”, tais como, critérios e procedimentos postos no contrato, previsão genérica de renegociação procedida diretamente entre as partes ou mesmo viabilizada pela intervenção de um terceiro imparcial.³²

Ana Frazão e Ângelo Carvalho aduzem a uma necessidade de criação de mecanismos de governança contratual diante da incompletude como característica essencial dos contratos de cooperação.³³ Daí a previsão de estruturas procedimentais de renegociação é medida estratégica, servindo o contrato como instrumento de gestão de riscos, mediante a criação de mecanismos de governança para a manutenção da relação contratual.³⁴

Desta forma, o contrato empresarial, que surge por negociação entre pares como intenção primeira em vincularem-se para a consecução do lucro econômico, encontra,

³¹ RABELO, Sofia M.; MARTINS, Guilherme V. Notas sobre o dever de renegociar nos contratos empresariais de colaboração. *Revista brasileira de Direito Civil – RBDCivil*, Belo Horizonte, v. 24, p. 50, abr./jun. 2020.

³² MARTINS-COSTA, Judith H., A cláusula de *hardship* e a obrigação de renegociar nos contratos de longa duração, cit., p. 3.

³³ Sobre contratos de colaboração, dever de negociação e rompimento, consultar: DUARTE, Victória Albertão. *Contratos empresariais de colaboração: a resilição unilateral e a proteção dos investimentos* 2020. 120 f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Programa de Pós-Graduação em Direito. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2020. “No plano jurídico, a racionalidade jurídica se reflete em contratos empresariais de longa duração, os quais tem por característica obrigações de caráter continuado ou de trato sucessivo e não apenas uma operação isolada de compra e venda” (FAGANELLO, Tiago. *Contratos empresariais de longa duração e incompletude contratual*. 2017. 125 f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Programa de Pós-Graduação em Direito. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2017). “Os contratos de longa duração ganham muita relevância no âmbito empresarial. Isso porque permitem, de um lado, a adaptabilidade dinâmica às necessidades concretas de uma empresa, diminuindo os custos (economiza-se, com efeito, nos custos de transações, por exemplo); de outro, o atendimento imediato de tais necessidades, sem que seja necessário aguardar o tempo necessário para as tratativas, negociações etc.” (RAMOS, Vítor de Paula. A dependência econômica nos contratos de longa duração, In *Revista Brasileira de Direito Civil*, Belo Horizonte, v. 20, p. 18-38, abr./jun. 2019).

³⁴ FRAZÃO, Ana; CARVALHO, Ângelo Prata de. Os contratos empresariais de cooperação e os mecanismos de governança. Elementos de operacionalização dos contratos relacionais ou híbridos. In: V Bagnoli et al. (Org.). *Direito, Empresas e Empreendedorismo*. São Paulo: ESENI Editora, 2020, p. 70-78.

no mais das vezes, na sua permanência no tempo, a necessidade do suprimento de lacunas e adaptações.

De um lado, o principal pilar da LLE foi o de realçar a liberdade econômica (livre iniciativa), colocando o empreendedor como centro de escolha das regras a que se sujeita, com destaque para o seu protagonismo. Criar ambiente de negócios a partir de consensos: os contratos devem ser cumpridos. Entre as partes, o contrato empresarial deve ser respeitado, havendo grandes incentivos de segurança jurídica e alinhamento às melhores práticas, em que o pactuado entre as partes tem força obrigatória (*pacta sunt servanda*).³⁵

De outro, a existência dos chamados deveres de conduta que se relacionam ao bom andamento da prestação principal prevista no contrato. Se uma das partes se recuar a renegociar o contrato empresarial, seria possível concluir que teria ocorrido ilicitude originária do descumprimento dos chamados deveres anexos?

A resposta exige cuidado, porque os contratos empresariais possuem um mecanismo próprio de funcionamento, dado o ambiente de negócios e os deveres dos administradores das sociedades empresariais. Nas relações contratuais entre as empresas, existem critérios e métodos que atenuam a intensidade dos deveres de conduta decorrentes da boa-fé objetiva: risco empresarial, profissionalismo, dever de diligência, organização, concorrência e rivalidade.³⁶

Entre propostas doutrinárias que recomendam às partes contratuais “deixarem de se tratar como adversários e passarem a se comportar como parceiros de verdade. Ao invés do confronto, agir com solidariedade”,³⁷ em se tratando de contratos empresariais, é preferível ficar com o entendimento da prevalência do princípio da autonomia privada, concretizada em seu consectário lógico consistente na força obrigatória dos contratos ("*pacta sunt servanda*").

Talvez, renegociar o contrato não seja um dever propriamente dito e como acima analisado, mas uma oportunidade que pode ser aliada à vantagem e ao interesse legítimo

³⁵ LUPION, Ricardo, “O sonho da liberdade econômica, o pesadelo da pandemia do covid-19 e a empresa resiliente”, cit., p. 2493-2521.

³⁶ GARCIA, Ricardo Lupion, *Boa-fé objetiva nos contratos empresariais: contornos dogmáticos dos deveres de conduta*, cit., p. 215.

³⁷ TARTUCE, Flavio. O coronavírus e os contratos - Extinção, revisão e conservação - Boa-fé, bom senso e solidariedade. *Migalhas*, 27 mar. 2020. Disponível em: <<https://www.migalhas.com.br/>>. Acesso em 05 abr. 2020.

das partes em continuarem vinculadas em uma relação para a realização do fim econômico comum almejado, conforme adiante se verificará.

3. A renegociação será uma oportunidade?

Então, o presente estudo pretende oferecer uma reflexão para além de um dever (ou não) de renegociar. Pretende-se examinar as possibilidades de renegociação dos contratos empresariais pautada em critérios objetivos, com a possibilidade da preservação do vínculo negocial, que, pode ser do interesse das partes.

A renegociação é ínsita ao próprio ato de negociar. A acepção da palavra remete diretamente ao ambiente comercial, “ação ou efeito de negociar, de realizar operações comerciais”.³⁸ Renegociar, portanto, é voltar a negociar. Releva fundamental importância a primeira fonte de renegociação: o contrato existente e que vincula as partes envolvidas e seus interesses.

Eis o ponto de partida para a renegociação: o contrato e a vontade (o interesse) na permanência do vínculo, compreendido enquanto necessidade ou interesse comercial. A negociação é, inclusive, estimulada em nosso ordenamento jurídico como instrumento na busca de um acordo, tendo o Código de Processo Civil (Lei n. 13.105/2015) expressamente a acolhido, no parágrafo 3º, do artigo 166: “Admite-se a aplicação de técnicas negociais, com o objetivo de proporcionar ambiente favorável à autocomposição”.³⁹

Certo é que todos somos negociadores, pois o fazemos o tempo todo. A negociação está presente no dia-a-dia de todos nós, seja no âmbito pessoal, seja no profissional. A negociação é ferramenta de persuasão que utiliza primordialmente a comunicação. Trata-se de meio básico de se conseguir o que se quer de outrem. Portanto, comunicação bidirecional concebida para chegar a um acordo, quando temos interesses comuns e conflitantes com a outra parte.⁴⁰ Porém, para além das habilidades e intuição dos bons negociadores, certo é que negociar (ou renegociar), sobretudo contratos complexos que, muitas vezes, envolvem quantias vultosas e relações empresariais duradouras e

³⁸ DICIONÁRIO Online de Português. *Significado de negociação*. Disponível em: <<https://www.dicio.com.br/negociacao/>>. Acesso em 25 ago. 2021.

³⁹ MARASCHIN, Márcia U. (Coord.) *Manual de negociação baseado na teoria de Harvard*. Escola da Advocacia-Geral da União Min. Victor Hugo Leal. Brasília: EAGU, 2017, p. 19.

⁴⁰ FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. *Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões*. Tradução de Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges. Rio de Janeiro: Imago, 2005, p. 15-16.

importantes, exige técnica e experiência para que seus melhores resultados sejam colhidos.

Ser um bom negociador demanda, pois, muito mais do que aspectos intuitivos. Um negociador aprende com estudo e prática, adquirindo processo comunicacional e estilo próprios e que se amolda a cada etapa e a cada demanda a que for chamado a negociar. Atualmente, o processo de negociação evoluiu para muito além da chamada negociação por barganha (ou negociação distributiva), na qual a discussão gira em torno de posições fechadas. Hoje, a negociação se utiliza de elementos hábeis que visam o acordo, com menor custo financeiro, maior celeridade, maior satisfação e a preservação da relação entre os interlocutores. A estrutura de uma negociação baseada em princípios perpassa por critérios objetivos e subjetivos.⁴¹

Por seu turno, negociação fundada em barganha pode ser ineficiente e geralmente falha em todos os sentidos, sobretudo na preservação do relacionamento. Daniela Gabbay esclarece que a *hard* ou *distributional bargaining* corresponde à negociação por barganha, polarizada e mais competitiva, a ponto de ser adversarial, na medida em que parte da premissa de que um ganha e o outro perde.⁴² Efetivamente, poder de barganha é poder de troca, permuta, contando com a capacidade de persuasão do negociador. Ao contrário, a *soft bargaining* ou *creative value approach* corresponde à forma colaborativa de negociação, que foca na relação entre as partes e no esforço conjunto com vistas à busca da solução mais vantajosa para ambos os lados.⁴³

Estruturada a negociação baseada em princípios na Teoria da Escola de Direito de Harvard,⁴⁴ os critérios objetivos são os interesses (comuns, opostos ou diferentes); a geração de opções (com foco nos interesses identificados); a legitimidade (opções criadas a partir de interesses legítimos e aceitos por ambas as partes); as alternativas (melhor alternativa disponível como geração de um referencial para a uma negociação legítima). Relevantes também os critérios subjetivos da negociação, consubstanciados primeiramente na comunicação (comunicação eficiente, destacada a escuta ativa, respeito ao outro e capacidade de perguntar); no relacionamento (investimento mútuo

⁴¹ MARASCHIN, Márcia U. (Coord.). *Manual de negociação baseado na teoria de Harvard*, cit., p. 21.

⁴² GABBAY, Daniela M. Negociação. In: SALLES, Carlos Alberto de; LORENCINI, Marco Antônio; SILVA, Paulo Eduardo (Coord.). *Negociação, mediação, conciliação e arbitragem: curso de métodos adequados de solução de controvérsias*. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021, p. 133.

⁴³ GABBAY, Daniela M., *Negociação*, cit., p. 133.

⁴⁴ OCHMAN, Renato. *Código da negociação*. São Paulo: Quartier Latin, 2021. Program on Negotiation - Harvard (PON). Disponível em: <https://www.pon.harvard.edu/>. Acesso em 25 ago. 2021.

na manutenção da relação entre partes); e no compromisso (comprometimento com o que foi acordado).⁴⁵

A negociação (ou a renegociação) é processo complexo e provavelmente obterá maior êxito quando conduzida por um terceiro imparcial, tendo em vista que há várias nuances que podem embaralhar o processo comunicacional de uma negociação. Há variáveis como a emoção, a polarização e a pressa, ou mesmo a má-fé de um dos negociadores, que poderá colocar a perder todo o processo negocial, a relação entre os contratantes e corroborar para a resolução do contrato.

Uma renegociação eficiente terá, em seu processo, o escopo da interdisciplinaridade, utilizando-se de “contribuições e diferentes perspectivas, que podem vir do direito, da psicologia, da matemática, da administração, da economia, da sociologia, dentre outras áreas e campos de conhecimento”.⁴⁶ Daniela Gabbay conclui que “a negociação é arte e ciência”, a merecer estudo e aprimoramento de técnicas e ferramentas, além da fundamental experiência na mesa de negociação.⁴⁷ Renato Ochman⁴⁸ adverte sobre a necessidade de se ensinar e se aprender a negociação com a prática, atentando para fatores como a própria emoção e a dos outros envolvidos, detalhamento de estratégias, identificação de estilo próprio, valores e conhecimento das questões postas à mesa de negociação, além de outros fatores essenciais a garantir que ambas as partes saiam satisfeitas e que, não se resolva o contrato e, sim, a ele se dê a continuidade esperada.

Renegociar contratos empresariais vai ao encontro da inegável mudança paradigmática consubstanciada na ampliação das vias de acesso à justiça enquanto legado de nossa democracia, a par de “não atribuir ao método adversarial a condição de rota essencial para a solução das lides”.⁴⁹ O princípio da inafastabilidade da jurisdição, insculpido no inciso XXXV, do artigo 5º, da Constituição Federal de 1988, no qual se lê “a lei não excluirá da apreciação do Poder judiciário lesão ou ameaça a direito”, assegura o acesso à justiça sem descurar a incorporação e a valorização de formas de solução de demandas a aproximar as partes e proporcionar melhor equacionamento dos conflitos.⁵⁰ Faz-se mais do que necessário que se busque o diálogo e o entendimento, a fim de mitigar custos

⁴⁵ MARASCHIN, Márcia U. (Coord.). *Manual de negociação baseado na teoria de Harvard*, cit., p. 38-48.

⁴⁶ GABBAY, Daniela M., *Negociação*, cit., p. 130-131.

⁴⁷ GABBAY, Daniela M., *Negociação*, cit., p. 144.

⁴⁸ OCHMAN, Renato, *Código da negociação*, cit.

⁴⁹ FUX, Luiz; ÁVILA, Henrique; CABRAL, Trícia Navarro Xavier (Coord.). *Tecnologia e justiça multiportas*. São Paulo, Indaiatuba: Foco, 2021, Prefácio.

⁵⁰ FUX, Luiz; ÁVILA, Henrique; CABRAL, Trícia Navarro Xavier (Coord.), *Tecnologia e justiça multiportas*, cit., Prefácio.

de transação e garantir-se o azeitamento dos negócios empresariais e o bom funcionamento da economia de mercado.

Nessa perspectiva, a renegociação baseada em conhecimento técnico e específico e mediante critérios objetivos pautados pela boa-fé e interesses identificados, torna-se uma vantajosa oportunidade.

Importante, pois, a condição de que as partes, mediante a contratação de terceiro imparcial ou renegociando diretamente, resolvam seus próprios conflitos advindos da relação contratual, sempre com a atenção à boa-fé objetiva e em colaboração. Para além de um dever, uma oportunidade, trata-se acima de tudo de civilidade. Atuando as partes em respeito ao disposto no texto contratual, enquanto indício de intenção de vínculo, para seguirem em compreensão interdisciplinar de seu contexto, a fim de se enxergar toda a sua trajetória diante da realidade do negócio jurídico e de suas alterações econômicas substanciais.

4. Notas conclusivas

A autonomia privada encontra fundamental importância nos contratos empresariais, como expressão do exercício da livre iniciativa e fundamento da ordem econômica, garantia do Estado Democrático de Direito.

Identificados os contratos empresariais como aqueles em que os polos da relação jurídica têm sua atividade movida pela busca do lucro. Considerando-se que o funcionamento da empresa tem nos contratos a representação do livre exercício das relações empresariais sendo, assim, responsável pela geração de empregos e riquezas, bem como trocas de bens e serviços. Pode-se relevar os contratos empresariais como fundamentais para o funcionamento do sistema econômico, contribuindo para o bem-estar social e a democracia.

A Lei de Liberdade Econômica – LLE vem ao encontro dos fundamentos constitucionais, reafirmando normas de proteção à livre iniciativa e ao livre exercício da atividade econômica. Nessa seara, o empreendedor alça-se a papel de destaque, na medida em que é responsável por movimentar o ambiente de negócios, reconhecendo-se, para tanto, a paridade e a simetria dos contratantes e ressaltando-se a autocomposição de seus conflitos, com as ressalvas estabelecidas em lei. Importante consignar que a doutrina,

hoje, a par da nova LLE, vem reconhecendo tratamento especializado aos contratos empresariais, destacando-os dos contratos civis e dos contratos com consumidores.

O direito, atento às diferentes modalidades contratuais, com a peculiaridade dos contratos empresariais na sua estrutura e funcionamento, sempre se ajustam aos ditames do mercado. Mais do que em outros ramos do direito, nos contratos empresariais a liberdade de disposição e a vontade das partes encontra razão nas práticas de mercado e na especificidade dos negócios realizados. Daí ser, justamente, no ramo do direito comercial que se dá a vinculação entre economia e contratos, enquanto fatores que se inter-relacionam diretamente para contribuir na geração, na formação e na execução dos contratos empresariais. Não mais do que nos contratos empresariais vê-se o prolongamento do vínculo entre as partes ao longo do tempo e o inevitável surgimento de lacunas e imprevisibilidades. Não há como fechar todas as lacunas e prever todas as situações fáticas ou econômicas a que estará sujeito um contrato que se prolonga no tempo. Daí a importância do princípio da boa-fé objetiva e de seus deveres anexos de colaboração, lealdade, informação e transparência. Princípio e deveres atualmente bastante incentivados pela Lei de Liberdade Econômica –LLE, seja para renegociarem-se contratos, seja quanto à interpretação dos negócios jurídicos a corresponder aos usos, costumes e práticas de mercado. A boa-fé objetiva, em atenção à colaboração, à lealdade, à informação e à transparência, refletirá na ética e na conduta do empreendedor no contexto do mercado em que atua a sua organização empresária.

A cláusula expressa de renegociação nos contratos empresariais garante a negociação direta entre as partes ou o escalonamento sequencial dos meios resolutivos consensuais até a adjudicação. Trata-se de uma vantagem, porém nem sempre presente. Destarte, não havendo cláusula expressa de renegociação ou escalonamento sequencial, nos parece que um dever de renegociar somente poderia advir de expressa disposição legal e não de um dever anexo de conduta, com arrimo no princípio da boa-fé objetiva. A renegociação contratual encontra respaldo no legítimo interesse das partes em manterem o vínculo negocial, com toda a certeza ligado ao princípio da boa-fé, ao dever de cooperação entre as partes e às práticas de mercado. Assim parece ser, ainda mais, em observância às novas diretrizes da LLE a incentivar a renegociação extrajudicial, a intervenção mínima do Poder Judiciário e a excepcionalidade da revisão contratual.

A renegociação, portanto, revela-se como uma oportunidade, um olhar adiante, para garantir-se primordialmente a execução dos contratos decorrente da máxima *pacta sunt servanda* e da boa-fé objetiva como vetor da lógica colaborativa.

A renegociação – o voltar a negociar – deve pautar-se por critérios subjetivos e objetivos, também partir do contrato que já existe em consonância com o interesse das partes. Para tanto o negociador precisa ser hábil, experiente e, quiçá, terceiro imparcial não contaminado pelas variantes como a emoção, a polarização, a pressa, dentre outros fatores que poderão comprometer ou arrastar o entendimento. Frisem-se as palavras de Daniela Gabbay: “a negociação é arte e ciência”.

Mais do que apegar-se a um dever de renegociar, é preciso desapegar-se de uma sistemática adjudicatória. Faz-se necessário adentrar no novo momento de mudança paradigmática, a fim de se alterar a rota adversarial para possibilitar o encontro de caminhos para a resolução consensual, buscando-se a identificação de interesses legítimos, diálogo, entendimento e a oportunidade em crescer e prosperar.

Referências

- BRAGA NETO, Adolfo et al. (Coord.). *Negociação, mediação, conciliação e arbitragem: curso de métodos adequados de solução de controvérsias*. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021.
- BRANDÃO, Cláudio M. Os valores sociais do trabalho. In: GOMES, J. J. Canotilho et al. (Coord.). *Comentários à Constituição do Brasil*. São Paulo: Saraiva/Almedina, 2013.
- CAMILO JUNIOR, Ruy Pereira. Liberdades de precificação e de pactuação. MARQUES NETO, Floriano P.; RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X. (Coord.). *Comentários à Lei de Liberdade Econômica: Lei n. 13.874/2019*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.
- CANOTILHO, J. J. Gomes et al. (Coord.). *Comentários à Constituição do Brasil*. São Paulo: Saraiva/Almedina, 2013.
- DICIONÁRIO Online de Português. *Significado de negociação*. Disponível em: <<https://www.dicio.com.br/negociacao/>>. Acesso em 25 ago. 2021.
- DUARTE, Victória Albertão. *Contratos empresariais de colaboração: a rescisão unilateral e a proteção dos investimentos 2020*. 120 f. Dissertação (Mestrado em Direito) - Programa de Pós-Graduação em Direito. Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul, Porto Alegre. 2020.
- FAGANELLO, Tiago. *Contratos empresariais de longa duração e incompletude contratual*. 2017. 126 f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-graduação da Pontifícia Universidade Católica do Rio Grande do Sul (PUCRS). Porto Alegre, 2017.
- FALECK, Diego. *Manual de design de sistemas de disputas: criação de estratégias e processos eficazes para tratar conflitos*. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2018.
- FISHER, Roger; URY, William; PATTON, Bruce. *Como chegar ao sim: a negociação de acordos sem concessões*. Tradução de Vera Ribeiro e Ana Luiza Borges. Rio de Janeiro: Imago, 2005.
- FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*. 6. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2021.
- FRAZÃO, Ana; CARVALHO, Ângelo Prata de. Os contratos empresariais de cooperação e os mecanismos de governança. Elementos de operacionalização dos contratos relacionais ou híbridos. In: V Bagnoli et al. (Org.). *Direito, Empresas e Empreendedorismo*. São Paulo: ESENI, 2020.
- FUX, Luiz; ÁVILA, Henrique; CABRAL, Trícia Navarro Xavier (Coord.). *Tecnologia e justiça multipartas*. São Paulo, Indaiatuba: Foco, 2021.
- GABBAY, Daniela M. Negociação. In: SALLES, Carlos Alberto de; LORENCINI, Marco Antônio; SILVA, Paulo Eduardo (Coord.). *Negociação, mediação, conciliação e arbitragem: curso de métodos adequados de solução de controvérsias*. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021.

- GARCIA, Ricardo Lupion. *Boa-fé objetiva nos contratos empresariais: contornos dogmáticos dos deveres de conduta*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2011.
- GRAU, Eros R. Comentários ao artigo 170 da Constituição Federal de 1988. In: GOMES J. J. Canotilho et al. (Coord.). *Comentários à Constituição do Brasil*. São Paulo: Saraiva, Almedina, 2013.
- JUSTEN FILHO, Marçal. Abrangência e incidência da lei. In: MARQUES NETO, Floriano P.; RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X. (Coord.). *Comentários à Lei de Liberdade Econômica: Lei n. 13.874/2019*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.
- LEVY, Fernanda. *Cláusulas escalonadas: a mediação comercial no contexto da arbitragem*. São Paulo: Saraiva, 2013.
- LUPION, Ricardo. O sonho da liberdade econômica, o pesadelo da pandemia do COVID-19 e a empresa resiliente. *Revista Jurídica Luso-Brasileira*, ano 6, n. 4, p. 2493-2521, 2020.
- MARASCHIN, Márcia U. (Coord.) *Manual de negociação baseado na teoria de Harvard*. Escola da Advocacia-Geral da União Min. Victor Hugo Leal. Brasília: EAGU, 2017.
- MARQUES NETO, Floriano P.; RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X. (Coord.). *Comentários à Lei de Liberdade Econômica: Lei n. 13.874/2019*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.
- MARTINS-COSTA, Judith H. A cláusula de *hardship* e a obrigação de renegociar nos contratos de longa duração. *Revista de Arbitragem e Mediação*, Revista dos Tribunais online, v. 25, p. 1-39, abr./jun. 2010.
- NERY, Rosa Maria de A.; NERY Jr. Nelson. *Introdução à ciência do direito privado*. 2. ed. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.
- NITSCHKE, Guilherme C. M. *Lacunas contratuais e interpretação: história, conceito e método*. São Paulo: Quartier Latin, 2019.
- OCHMAN, Renato. *Código da negociação*. São Paulo: Quartier Latin, 2021. Program on Negotiation - Harvard (PON). Disponível em: <<https://www.pon.harvard.edu/>>. Acesso em 25 ago. 2021.
- RABELO, Sofia M.; MARTINS, Guilherme V. Notas sobre o dever de renegociar nos contratos empresariais de colaboração. *Revista brasileira de Direito Civil – RBDCivil*, Belo Horizonte, v. 24, p. 43-58, abr./jun. 2020.
- RAMOS, Vitor de Paula. A dependência econômica nos contratos de longa duração, In *Revista Brasileira de Direito Civil*, Belo Horizonte, v. 20, p. 18-38, abr./jun. 2019.
- RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X.; PRADO, Augusto. A liberdade contratual e a função social do contrato – alteração do art. 421-A do Código Civil: art. 7º. In: MARQUES NETO, Floriano P.; RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo X. (Coord.). *Comentários à Lei de Liberdade Econômica: Lei n. 13.874/2019*. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019.
- SALLES, Carlos Alberto de; LORENCINI, Marco Antônio; SILVA, Paulo Eduardo (Coord.). *Negociação, mediação, conciliação e arbitragem: curso de métodos adequados de solução de controvérsias*. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2021.
- SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, Faculdade de Direito de Valença, v. 16, n. 1, p. 13-42, jan./jun. 2018.
- SCHUNCK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. 239 f. Tese (Doutorado) - Faculdade de Direito da USP. São Paulo, 2013.
- TARTUCE, Flavio. O coronavírus e os contratos - Extinção, revisão e conservação - Boa-fé, bom senso e solidariedade. *Migalhas*, 27 mar. 2020. Disponível em: <<https://www.migalhas.com.br/>>. Acesso em 05 de abril de 2020.

Como citar:

LUPION, Ricardo; BEYLOUNI, Elisa Sachs. Há ou não há dever de renegociar contratos? Seria apenas uma oportunidade?. **Civilistica.com**. Rio de Janeiro, a. 11, n. 3, 2022. Disponível em: <<http://civilistica.com/ha-ou-nao-ha/>>. Data de acesso.



civilistica.com

Recebido em:

12.1.2022

Aprovado em:

28.10.2022