

NOTAS SOBRE O DEVER DE RENEGOCIAR NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS DE COLABORAÇÃO

NOTES ABOUT DUTY TO RENEGOTIATE IN BUSINESS COLLABORATION CONTRACTS

Sofia Miranda Rabelo

Mestre em Direito pela UFMG. Doutora em Direito Privado pela PUC Minas. Vice-Presidente do Instituto dos Advogados de Minas Gerais. Membro da Academia Brasileira de Direito Civil – ABDC, da Associação Brasileira de Direito Processual – ABDPRO, do Instituto Brasileiro de Direito Civil – IBDCivil e da International Society of Family Law – ISFL. Professora universitária. Advogada.

Guilherme Vinseiro Martins

Mestre e Doutorando em Direito pela UFMG, na área de estudos “Empresa no Mercado”. Bacharel em Direito pela UFMG. Advogado e sócio do Escritório Tavernard Advogados. Professor universitário em cursos de Graduação e Pós-Graduação.

Resumo: Como os contratos empresariais de colaboração são de longo prazo e firmados entre partes empresárias que alocam os riscos identificados de forma estratégica, são pactos naturalmente incompletos, que podem levar a situações não previstas pelas partes no futuro. Assim, pretende-se examinar no que consiste o dever de renegociar nessa espécie de contratos. O método adotado foi examinar as características dos contratos de colaboração e do dever de renegociar a partir das percepções da doutrina a respeito, tanto quando há previsão expressa desse dever nas cláusulas contratuais, quanto quando o dever não está expresso e decorre do princípio da boa-fé objetiva. Por fim, serão apresentadas as conclusões dos autores e suas impressões sobre o futuro do tema.

Palavras-chave: Contratos empresariais. Contratos de colaboração. Contratos incompletos. Dever de cooperação. Dever de renegociação.

Abstract: Considering that collaboration contracts are long-term and that they are contracts between businessmen that allocate strategically the identified risks, these are naturally incomplete pacts, that may lead to situations not anticipated by the parties in the future. Thus, the authors intend to analyze what is the duty to renegotiate on such contracts. The method adopted was to examine the characteristics of collaboration contracts and the duty to renegotiate from the doctrine's perceptions, both when there is express provision for this duty in the contractual clauses, and when the duty is not expressed and follows from the principle of good-faith.. Finally, the authors' conclusion and its impressions about the future of the theme will be presented.

Keywords: Commercial contracts. Collaboration contracts. Incomplete contracts. Duty do cooperate. Duty to renegotiate.

Sumário: Introdução – **1** Contratos empresariais de colaboração e sua ínsita incompletude – **2** O dever de renegociar – Conclusão

Introdução

As características ínsitas aos contratos empresariais de colaboração muitas vezes os levam a ser contratos incompletos por natureza ou até mesmo por intenção das partes, o que traz consequências que podem afastar os contratantes do escopo primitivo de cooperação proposto pela natureza do pacto. É que, muito embora sejam contratos colaborativos, são firmados (i) por longo prazo; e (ii) entre partes empresárias, que alocam os riscos de forma livre.

Ocorre que, apesar de possuírem seus interesses próprios, as partes empresárias que firmam contratos colaborativos possuem finalidade comum, que leva à necessidade de cooperação. Com efeito, um dos mecanismos utilizados pela prática dos contratos internacionais e sugerido pela doutrina para solucionar os problemas oriundos da incompletude desse tipo contratual e da sua longa duração é a renegociação das condições contratuais, seja quando atingido determinado marco, seja quando alterado o equilíbrio entre as partes a ponto de levar à necessidade de reapreciação dos termos iniciais.

Faz-se necessário, então, examinar os contornos desse mecanismo de renegociação enquanto obrigação para as partes do contrato de colaboração. No que consiste o dever de renegociar? Trata-se de obrigação de obter um acordo, ou de apenas tentar obtê-lo? Quando não se renegocia, está-se diante de infração contratual? Essas e algumas outras perguntas serão objeto de reflexão no presente artigo, que pretende abordar o tema à luz da sua baliza: o dever de cooperação.

O método adotado foi examinar as características dos contratos empresariais de colaboração e do dever de renegociar, seja a partir de sua previsão expressa em cláusulas contratuais, seja enquanto corolário da cooperação que embasa o princípio da boa-fé objetiva.

1 Contratos empresariais de colaboração e sua ínsita incompletude

Os contratos empresariais,¹ assim entendidos como aqueles firmados entre partes empresárias,² há um bom tempo são objeto de análise pela doutrina pátria.

¹ Também denominados contratos mercantis, por ser essa a nomenclatura do Título IV do Código Comercial de 1850, ou contratos comerciais. No presente trabalho, todas essas expressões se referirão a um mesmo instituto: contratos firmados entre partes empresárias. Do ponto de vista legislativo, destaca-se a recente Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019), que inseriu o art. 421-A no Código Civil de 2002 e fez menção expressa a “contratos civis e empresariais”, de modo a se concluir que existem duas naturezas jurídicas diversas.

² A doutrina já não era uniforme quanto à definição de contrato empresarial. Paula Forgioni, por exemplo, defende ser a necessário que “[...] o vínculo seja estabelecido exclusivamente entre empresas” (FORGIONI,

A maioria das abordagens, porém, refletia apenas os contratos típicos previstos no Código Comercial de 1850 e na legislação especial,³ concentrando o exame, assim, às características peculiares de cada espécie, sem se dedicar ao desenvolvimento de uma teoria geral dos contratos empresariais.⁴

A legislação, por sua vez, não consegue acompanhar a dinâmica da vida empresarial. De fato, mostra-se impossível a edição de lei específica que regule cada tipo de contrato oriundo das novas atividades, até porque certos contratos são híbridos e contemplam características de vários tipos de negócio. Ainda, tem-se que empreendimentos inovadores se submetem, primeiramente – e em sua maioria –, à aprovação do próprio mercado, para, caso resistam, enquadrarem-se ao direito.

Recentemente, contudo, a doutrina começou a lançar os olhos para as particularidades dos contratos empresariais e o desenvolvimento de teoria geral que, tomando por base a sua lógica e o seu funcionamento econômico, fixe as bases próprias para interpretação e integração desse gênero de negócio jurídico, que deve ser tratado à luz da sua função econômica e do contexto (mercado) em que estão inseridos, respeitando-se a distribuição de riscos convencionalizada entre os contratantes.⁵

Ainda é incipiente o tratamento das questões gerais, principalmente com relação aos contratos empresariais de natureza híbrida, que, numa linha de extremos, estão localizados entre os clássicos contratos de intercâmbio (em uma ponta) e os contratos de sociedade (na ponta oposta), ora apresentando características de um, ora de outro.⁶

As necessidades de adequação e sobrevivência do agente econômico no mercado fizeram com que se mostrassem insuficientes para os relacionamentos

Paula A. *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*. 2. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. p. 28). Em sentido diverso, Haroldo Verçosa entende que o contrato mercantil pode ser configurado desde que uma das partes seja empresária e a outra não seja consumidora (VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. *Contratos mercantis e a teoria geral dos contratos: o Código Civil de 2002 e a crise do contrato*. São Paulo: Quartier Latin, 2010. p. 24-25).

³ No Código Comercial de 1850, estavam tipificados os contratos de mandato mercantil, comissão mercantil, compra e venda mercantil, escambo ou troca mercantil, locação mercantil, mútuo mercantil, fiança mercantil, hipoteca e penhor mercantil e depósito mercantil (títulos VI a XIV). Na legislação especial, destacam-se a Lei de Representação Comercial (Lei nº 4.886/1965), a Lei de Concessão Comercial entre produtores e distribuidores de veículos automotores de via terrestre (Lei nº 6.729/1979), a Lei de Franquia empresarial (Lei nº 8.955/1994), entre outras.

⁴ Por todos, a análise dos clássicos de Fran Martins e Waldirio Bulgarelli demonstra a maior dedicação à parte especial dos contratos mercantis do que à parte geral. Cf. MARTINS, Fran. *Contratos e obrigações comerciais*. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1981, e BULGARELLI, Waldirio. *Contratos mercantis*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 1990.

⁵ Nesse sentido é o trabalho de Paula Forgioni em *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010.

⁶ É a classificação trazida pelos economistas para o fenômeno. Cf. WILLIAMSON, Oliver E. *The mechanisms of governance*. Oxford: Oxford University Press, 1996.

duradouros os negócios de mero intercâmbio e execução imediata, a partir do momento em que se verificou que a pactuação de sucessivos contratos dessa natureza de forma apartada não satisfaria os interesses das partes. Por outro lado, apesar da premência de se instituir relação de longo prazo entre as partes, essa relação duradoura não se amoldava à hierarquia e rigidez típica dos contratos de sociedade, o que retiraria dos contratantes a autonomia patrimonial para contratar com terceiros por sua conta e risco.⁷

Nesse contexto, surgiram os contratos de colaboração, em que as partes não têm interesses necessariamente contrapostos a ponto de o incremento da vantagem econômica de uma parte levar à diminuição do proveito da outra – como ocorre nos contratos de intercâmbio –, e tampouco comungam os elementos do contrato de sociedade previstos pelo art. 981 do CC/02, notadamente aqueles em que as partes optam pelo suporte do risco (álea) por todos ou alguns dos sócios. Representam relações de longo prazo e, conseqüentemente, de cooperação mútua entre as partes, em que os comportamentos oportunistas imediatos tendem a ceder lugar a ações estratégicas planejadas visando a benefícios futuros maiores.

Adota-se, como conceito para os referidos contratos, a dicção do art. 456 do Projeto de Lei do Senado nº 487/2013, que altera o Código Comercial de 1850, *in verbis*: “Nos contratos de colaboração empresarial, um empresário (colaborador) assume a obrigação de criar, consolidar ou ampliar o mercado para o produto fabricado ou comercializado ou para o serviço prestado pelo outro empresário (fornecedor)”. Exemplificativamente, os tipos contemplados pelo ordenamento pátrio são a distribuição, a representação comercial, a concessão e a franquia.⁸

Têm-se os contratos colaborativos em categoria híbrida também em virtude das suas peculiares características de interdependência econômica das partes oriunda de investimentos específicos,⁹ mas com manutenção da autonomia

⁷ Esse é o raciocínio exposto por Paula Forgioni, que completa: “[q]quanto mais próximo o contrato híbrido estiver daquele de intercâmbio, maior o grau de independência das partes e menor a colaboração entre elas. Ao nos deslocarmos paulatinamente na direção das sociedades, maior será o grau de estabilidade do vínculo e da colaboração” (FORGIONI, Paula A. *Teoria geral dos contratos empresariais*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2010. p. 174-175).

⁸ São alguns dos contratos de colaboração assim classificados pelo Projeto de Lei nº 487/2013, que altera o Código Comercial de 1850, em trâmite perante o Senado Federal. O Projeto, inclusive, traz definição para os contratos colaborativos em seu art. 456, *in verbis*: “Art. 456. Nos contratos de colaboração empresarial, um empresário (colaborador) assume a obrigação de criar, consolidar ou ampliar o mercado para o produto fabricado ou comercializado ou para o serviço prestado pelo outro empresário (fornecedor)” (BRASIL. Senado Federal. *Projeto de Lei nº 487/2013, que altera o Código Comercial*. Disponível em: <http://www.senado.leg.br/atividade/rotinas/materia/getPDF.asp?t=141614&tp=1>. Acesso em: 27 fev. 2016).

⁹ Sob a ótica econômica, a interdependência entre as partes diz-se decorrente de investimentos específicos (ou idiossincráticos) pois “[...] é uma consequência da especificidade dos ativos envolvidos em uma transação, na medida em que a interrupção de uma relação implica custos àqueles que investiram em tais ativos” (FARINA, Elizabeth Maria Mercier Querid; AZEVEDO, Paulo Furquim de; SAES, Maria Sylvia Macchione. *Competitividade, mercado, Estado e organizações*. São Paulo: Singular, 1997. p. 82).

patrimonial, jurídica, de gestão e administração dos contratantes, bem como das diferenças entre suas atividades e áleas assumidas no negócio.

Ademais, os contratos de colaboração são, em sua maioria, de longa duração, celebrados por prazo indeterminado. Com efeito, os contratantes, amparados na cooperação mútua, não estabelecem apenas regras de troca, mas aquelas que balizam a relação entre as partes. No instrumento contratual, assim, “[...] lançam-se as bases para um futuro comportamento colaborativo, mais do que a ordem específica de obrigações determinadas”.¹⁰

Por serem de trato sucessivo, os contratos de colaboração são, por essência, incompletos.¹¹ A bem da verdade, a incompletude é característica a que está sujeito qualquer contrato de longa duração, diante da impossibilidade de se preverem todas as situações futuras e alocar, desde o momento da formação do vínculo, todos os riscos a que as partes estariam sujeitas. E mesmo que fosse possível, haveria muitas contingências a prever e, na sequência, a descrever contratualmente, aumentando os respectivos custos.

Essa característica levou os economistas a se concentrarem, a partir da década de 70, em estudos a respeito da incompletude contratual, observando desde as suas causas até as soluções para alcançar maior eficiência. A teoria dos contratos incompletos parte das premissas já fixadas pela teoria da firma e dos custos de transação de Ronald Coase,¹² e já vinha encontrando suas bases nos trabalhos de Oliver Williamson, que analisou as ineficiências *ex post* criadas pela barganha entre as partes e os incentivos para realização *ex ante* de investimentos específicos no relacionamento a ser firmado.¹³

Mas é a Oliver Hart e seus coautores que se atribui a base do desenvolvimento da teoria dos contratos incompletos,¹⁴ consequência dos altos custos

¹⁰ FORGIONI, Paula A. *Contrato de distribuição*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005. p. 71.

¹¹ “Dada sua característica diferida no tempo, os contratos de colaboração costumam não prever disciplina de todos os problemas que poderão ser vivenciados pelas partes ao longo de sua execução. Isso porque no momento da celebração do pacto, é impossível antever todas as situações e deter todas as informações relativas não apenas à negociação, mas à contraparte e às conjecturas do mercado” (BEZERRA, Andréia Cristina; PARENTONI, Leonardo Netto. A reconsideração da personalidade jurídica nos contratos mercantis de colaboração. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*, São Paulo, ano L, n. 158, p. 189-210, abr./jun. 2011. p. 197).

¹² Para Coase, mesmo na presença de mercados ativos e eficientes, os agentes econômicos organizam suas atividades sob forma de empresa para reduzir os custos de transação, que seriam aqueles incorridos nas transações ainda quando não representados por dispêndios financeiros, derivados do conjunto de medidas tomadas para realização de uma transação. Confira-se: COASE, Ronald H. *The nature of the firm*. *Economica*, New Series, v. 4, n. 16, p. 386-405, nov. 1937.

¹³ Cf. WILLIAMSON, Oliver E. The vertical integration of production: market failure considerations. *American Economic Review Papers and Proceedings*, n. 61, 1971. p. 112-123; WILLIAMSON, Oliver E. *Markets and hierarchies*. Nova York: The Free Press, 1975; WILLIAMSON, Oliver E. Transaction-Cost economics: the governance of contractual relations. *Journal of Law and Economics*, n. 22, p. 233-271, 1979.

¹⁴ É o que conclui a revisão de bibliografia sobre a obra de Oliver Hart e Bengt Holmström, elaborada por ocasião de sua láurea com o Prêmio Nobel de Economia de 2016 (THE ROYAL SWEDISH ACADEMY OF SCIENCES. *Oliver Hart and Bengt Holmström: Contract Theory: Scientific Background on the Sveriges Riksbak Prize in Economic Sciences in Memory of Alfred Nobel 2016*. Estocolmo, 2016. p. 17).

de transação envolvidos na indicação de ações precisas que cada parte deveria tomar em toda eventualidade concebível.¹⁵

Ian Ayres e Robert Gertner observam que, para os primeiros teóricos da incompletude, as partes deixam lacunas porque os custos de previsão e redação de todos os termos contratuais superam os benefícios vislumbrados desde o início. Contudo, Ayres e Gartner articulam segunda causa para as omissões nos contratos, relativa à *assimetria de informações*: quando uma parte tem mais conhecimento do negócio do que a outra, pode decidir não divulgá-la (por vários motivos: falta de tempo, falta de condições para disponibilizá-la, ou mesmo porque não lhe traz benefícios) ou dispor de certas circunstâncias no contrato de forma deliberada, como evitar a imputação de penalidades em determinadas situações futuras das quais, sabidamente, seria causadora e que trariam prejuízos.¹⁶ A outra parte, por sua vez, pode aceitar correr o risco de entabular contrato incompleto por serem altos os custos de transação envolvidos na obtenção da informação na fase pré-contratual, deixando à execução a resolução de eventuais questões que surgirem.

Segundo aponta Paula Bandeira, ao examinar a incompletude contratual sob a ótica da análise econômica do direito, o contrato incompleto não regulamenta os efeitos que possíveis contingências, caso se implementem, poderiam gerar imediatamente no negócio, o que permite uma “abertura do regulamento contratual, que, mercê das mudanças do ambiente econômico, se submeteria à posterior definição de elementos faltantes”.¹⁷ Verificado o fato superveniente não previsto pelas partes, o objetivo de renegociar poderá surgir com firmeza, o que poderá levar ao oportunismo.

E como se coíbem os comportamentos oportunistas diante (e a partir) das incompletudes sinalizadas? A autora pontua que, entre as funções econômicas do direito contratual, está a de impedir o oportunismo das partes.¹⁸ Assim, da mesma forma que o nível das omissões dependerá dos riscos e custos envolvidos em tornar o contrato mais completo, também será influenciado pelas regras de interpretação e integração que serão a ele aplicadas.

Uma das formas de integrar os contratos incompletos é a adaptação do negócio pelas partes, por meio de cláusulas de renegociação e de *hardship*, diante

¹⁵ HART, Oliver; MOORE, John. Incomplete contracts and renegotiation. *Working Paper Department of Economics*, Massachusetts Institute of Technology, n. 367, p. 1-44, jan. 1985. p. 1.

¹⁶ AYRES, Ian; GERTNER, Robert. Filling gaps in incomplete contracts: an economic theory of default rules. *The Yale Law Journal*, v. 99, Paper 1545, p. 87-130, 1989. p. 127.

¹⁷ BANDEIRA, Paula Greco. O contrato incompleto e a análise econômica do direito. *Revista Quaestio Iuris*, Rio de Janeiro, v. 8, n. 4, 2015. p. 2705. Para um aprofundamento no tema, confira-se: BANDEIRA, Paula Greco. *Contrato incompleto*. Rio de Janeiro: Atlas, 2015.

¹⁸ BANDEIRA, Paula Greco. O contrato incompleto e a análise econômica do direito. *Revista Quaestio Iuris*, Rio de Janeiro, v. 8, n. 4, 2015. p. 2703.

da ocorrência de certas circunstâncias ou mesmo de eventos não contemplados no contrato. Mas quais são os limites para se exigir a renegociação? E quando não há cláusulas nesse sentido, especialmente nos contratos de colaboração? É o que se passa a descortinar nas linhas a seguir.

2 O dever de renegociar

Chama a atenção, quanto aos contratos de colaboração, a solução de dispor, no instrumento contratual, de cláusulas que obriguem as partes a negociar ou mesmo a adaptar o clausulado caso ocorram eventos que alterem o equilíbrio do negócio. Isso porque, de um lado, os contratos colaborativos têm como premissa a solidariedade e a cooperação entre as partes; contudo, não deixam de ser contratos empresariais, guiados por principiologia própria que pressupõe a diligência prévia à pactuação para identificação e definição dos riscos futuros.

Nem sempre, porém, essas cláusulas são pensadas pelas partes, o que leva ao questionamento sobre se, na ausência de previsão expressa, haveria um *dever de renegociar*. E mesmo na ocorrência desse tipo de cláusula, ainda surgem dúvidas sobre seu alcance. Para analisar ambas as situações, deve-se refletir, primeiramente, sobre as premissas dessa obrigação.

O dever de renegociação tem suas bases na cooperação, que, por sua vez, pode ser depreendida da cláusula geral da boa-fé objetiva. No âmbito do direito contratual, as cláusulas gerais surgiram com o solidarismo, para abrir o sistema jurídico para fatores metajurídicos e valores socialmente aceitos e permitir ao aplicador da norma enquadrar o fato e determinar suas consequências, mantendo-a atualizada ao seu contexto.¹⁹ Contudo, apesar de fluidas, as cláusulas gerais não são isentas de significado. Segundo aponta Christian Sahb Lopes, essa abertura “tem o condão de trazer, para avaliação da atuação das partes (se agiram ou não de forma cooperativa), padrões de conduta correta e leal que são socialmente esperados em cada situação que estiver sendo analisada”.²⁰

Como já identificado por João Baptista Villela desde a década de 1960 e sem nem mesmo tomar como base a boa-fé, a *nova teoria dos contratos* se erige a partir da *cooperação* entre as partes, que se desenvolve onde antes florescia de

¹⁹ MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1999. Também nesse sentido, cf. TIMM, Luciano Benetti. *Direito contratual brasileiro: críticas e alternativas ao solidarismo jurídico*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2015.

²⁰ LOPES, Christian Sahb Batista. Um diálogo por uma nova teoria dos contratos. In: GOMES, Elena de Carvalho; MARX NETO, Edgard Audomar; FÉRES, Marcelo Andrade (Org.). *Estudos de direito privado: Liber amicorum para João Baptista Villela*. Belo Horizonte: D'Plácido, 2017. p. 148.

forma irrestrita a concorrência oriunda do individualismo oitocentista e da posição sempre antagonista entre credor e devedor.²¹ Assim, sendo a cooperação inerente aos contratos e, principalmente, aos contratos de colaboração, é necessário considerá-la da formação ao encerramento, inclusive durante a execução – fase em que se insere a renegociação.²²

Com efeito, Giuliana Bonanno Schunk destaca que o dever de renegociar, uma vez decorrente da boa-fé objetiva, está intimamente ligado aos aspectos de lealdade contratual, sendo um dever lateral de conduta; assim, ocorridas alterações nas circunstâncias ou mesmo em virtude da incompletude do contrato, o dever de cooperação impõe às partes que renegociem de boa-fé os termos que se tornaram prejudicados.²³

Do ponto de vista do desequilíbrio contratual, Anderson Schreiber sustenta que a renegociação se tornou frequente na prática negocial, de modo que, antes da propositura de eventual demanda judicial ou instauração de procedimento arbitral, o contratante prejudicado tente com o outro solução consensual a partir de cláusulas contratuais que prevejam a “renegociação de boa-fé” ou mesmo na ausência delas.²⁴

De fato, a utilidade social dos negócios legitimamente celebrados e a necessidade de evitar custos de transação que onerem as partes levou os operadores do direito à busca por remédios que privilegiem o reequilíbrio ou complementação do contrato e a conservação da relação contratual, “[...] rompendo o dogma da preferência pelas soluções que conduzem à extinção do vínculo entre as partes (anulação/resolução)”.²⁵

Contudo, os referidos remédios têm sido cada vez menos buscados pelas partes na heterocomposição judicial. Se antes a intervenção do Poder Judiciário já era reticente e criteriosa na revisão contratual, com alterações mais voltadas à modificação de índices de reajuste de preços ou à extensão de prazos de cumprimento,²⁶ atualmente, com a vigência da Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) e as alterações operadas no Código Civil a respeito da intervenção

²¹ VILLELA, João Baptista. Por uma nova teoria dos contratos. *Revista de Direito e Estudos Sociais*, Coimbra, ano XX, n. 2-4, p. 313-338, abr./dez. 1975. p. 336.

²² Um dos limites básicos do dever de renegociar é a sua inaplicabilidade em casos de desequilíbrio que ocorre já no nascedouro da relação contratual, o que pode ser solucionado com outros remédios, como a lesão, o dolo ou o estado de perigo, se aplicáveis.

²³ SCHUNK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. Tese (Doutorado em Direito Civil) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013. p. 170.

²⁴ Para aprofundamento no tema, especificamente à luz do equilíbrio contratual, conferir SCHREIBER, Anderson. *Equilíbrio contratual e dever de renegociar*. São Paulo: Saraiva, 2008.

²⁵ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 13-14.

²⁶ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 16.

judicial mínima e da excepcionalidade da revisão contratual, imagina-se que a busca por soluções de renegociação extrajudicial será ainda mais intensa.²⁷

E, considerando, principalmente, o contexto ora analisado dos contratos empresariais, constata-se resistência muito maior à revisão judicial do contrato,²⁸ de modo que o estudo do dever de renegociar se faz ainda mais necessário.

Mas como fazer com que as partes contratantes cooperem entre si e renegociem? Traçadas as balizas do dever de renegociar em abstrato, passa-se a examiná-lo nas situações em que há previsão expressa nesse sentido e naquelas em que o contrato é omissivo.

2.1 Quando há cláusula expressa

Ao inserirem no contrato o dever de renegociar, as partes o elevam do patamar de dever anexo de conduta decorrente da boa-fé objetiva para o de obrigação contratual. Giovanni Ettore Nanni constata que a adequação consensual do contrato, quando fruto do emprego exitoso de cláusulas de renegociação, é sempre mais satisfatória e eficiente para os contratantes.²⁹

As cláusulas mais comuns que contemplam esse dever são as de renegociação e as de *hardship*, e, por mais que sejam mais frequentes nos contratos internacionais, servem de exemplo à redação de cláusulas semelhantes nos pactos regidos pelo direito brasileiro. Enquanto as primeiras apenas estabelecem o dever de rediscutir as condições do negócio se alcançado certo termo ou fato

²⁷ A Lei da Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019) acrescentou ao art. 421 do Código Civil o parágrafo único, no seguinte sentido: “Parágrafo único. Nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual”. Ademais, acrescentou o art. 421-A sobre o tema, *in verbis*: “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: I - as partes negociantes poderão estabelecer parâmetros objetivos para a interpretação das cláusulas negociais e de seus pressupostos de revisão ou de resolução; II - a alocação de riscos definida pelas partes deve ser respeitada e observada; e III - a revisão contratual somente ocorrerá de maneira excepcional e limitada”. A doutrina, porém, alerta que o tema já era tratado pela jurisprudência e por doutrinadores há tempos, no sentido de definir os contornos da revisão e seus modelos de aplicação (RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo Xavier; PRADO, Augusto César Lukascheck. A liberdade contratual e a função social do contrato – alteração do art. 421-A do Código Civil: Art. 7º. In: MARQUES NETO, Floriano Peixoto; RODRIGUES JR., Otavio Luiz; LEONARDO, Rodrigo Xavier (Org.). Comentários à Lei da Liberdade Econômica: Lei 13.874/2019. São Paulo: Thomson Reuters Brasil, 2019. p. 234).

²⁸ O Superior Tribunal de Justiça, inclusive, já firmou entendimento no sentido de que, nos contratos empresariais, o controle judicial deve ser mais restrito, em virtude da paridade dos agentes econômicos e do maior prestígio conferido à autonomia privada nesse ramo. Nesse sentido, confira-se: STJ, 3ª T., REsp nº 1.409.849/PR, Rel. Min. Paulo de Tarso Sanseverino, j. 26.4.2016.

²⁹ NANNI, Giovanni Ettore. A obrigação de renegociar no direito contratual brasileiro. *Revista do Advogado*, São Paulo, v. 116, 2012. p. 96.

específico, nas segundas o dever de renegociar surge da ocorrência de fatos que alterem fundamentalmente o equilíbrio do contrato.³⁰ Sem adentrar nas hipóteses que desencadeiam o acionamento dessas cláusulas, a fim de não fugir do escopo do presente trabalho, é importante verificar no que consiste o *dever de renegociar* nelas previsto.

Entende-se por *dever de renegociar* a obrigação das partes de levarem em consideração a proposta e eventual contraproposta da contraparte, em postura cooperativa, porém, não necessariamente deverão chegar a um acordo sobre as questões postas. Isso porque não se pode solapar a liberdade contratual e a autonomia privada a ponto de impedir que alguma das partes, caso discorde das condições de renegociação oferecidas, resolva o contrato ao invés de ultimar a renegociação.

Nesse sentido, o ordenamento jurídico não obriga a parte à aceitação de novos termos, ainda que lhe sejam vantajosos; em sendo prevista a cláusula de renegociação, há, tão somente, o dever de negociar enquanto tentativa de alcançar um acordo sobre as novas condições.³¹

Ao analisar o dever de renegociação à luz da cláusula de *hardship*, Christoph Brunner discorre no mesmo caminho, de que não há dever de reconciliar ou de alcançar um resultado particular. Contudo, o autor aponta que não é permitido a uma parte recusar o plano de renegociação apresentado pela outra sem ter levado em consideração os argumentos de quem requereu. Ainda, sublinha que o requerimento de renegociação deve ser feito sem atraso indevido, em tempo razoável após a ocorrência (ou da ciência) da condição que dá direito às tratativas, além do que deve ser feito fundamentado, sob pena de não vincular a parte contrária no procedimento de renegociação.³²

Acredita-se ser difícil mensurar a que ponto a parte teria ou não considerado os argumentos de renegociação, especialmente considerando-se situações em que já tenha recebido a proposta e acessado seus termos. A bem da verdade, deve-se lembrar que também é direito da parte não os aceitar. O que se interpreta da abordagem do autor seriam casos extremos em que a parte nem mesmo tem

³⁰ Traz-se aqui a ideia geral da cláusula de *hardship*, reconhecendo-se que alguns de seus requisitos ou de suas consequências podem variar de acordo com o ordenamento jurídico em que são adotados, sendo que alguns nem mesmo contemplam a possibilidade de renegociação e já permitem às partes acionarem diretamente o Poder Judiciário. Para maiores detalhes, cf. BRUNNER, Christoph. *Force majeure and hardship under general contracts principles: exemption for non-performance in international arbitration*. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009; e SCHWENZER, Ingeborg. *Force majeure and hardship in international sales contracts*. *Victoria University of Wellington Law Review*, v. 39, p. 709-725, 2008.

³¹ FORGIONI, Paula A. *Contratos empresariais: teoria geral e aplicação*. 2. ed. rev., atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016. p. 270.

³² BRUNNER, Christoph. *Force majeure and hardship under general contracts principles: exemption for non-performance in international arbitration*. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 483.

acesso à proposta ou recusa-se a renegociar antes mesmo do início da fase – o que, ainda assim, é questionável sob a ótica da autonomia privada.

No âmbito dos contratos de colaboração, em que a cooperação dá o tom da relação com mais ênfase em virtude da própria natureza do vínculo, a condução das renegociações pode até exigir das partes maior lealdade e transparência, porém, ainda assim não as coloca em obrigação de atingir um acordo. Como bem coloca Giuliana Bonnano Schunk, mesmo nesses contratos, “apenas o contratante poderá saber com certeza que determinada adaptação lhe é razoável e comercialmente interessante e, assim, ele deve ter a faculdade de recusar a adaptação”.³³

Esse é o ponto mais problemático. Isso porque, se a proposta de readaptação do contratado for interessante para o contratante, por óbvio que ele aceitará os novos termos. Contudo, e nos casos em que a proposta não lhe interessar? Imagine-se a situação em que o estado atual do contrato gera prejuízo para o proponente, e alta margem de lucro para o oblato; porém, a proposta de readaptação reduz o lucro auferido pelo oblato. Qual é o papel do direito nesse caso? Intervir em favor do proponente e obrigar a renegociação, ou deixar à liberdade das partes?

Entende-se que, pelo sistema jurídico atual, não é possível ao direito impor a renegociação nesse caso, notadamente diante da recente inclusão do parágrafo único ao art. 421 e do art. 421-A ao Código Civil que reportam à excepcionalidade da revisão judicial do contrato. Não se pode esquecer, também, de que os contratos de colaboração em pauta são firmados entre partes empresárias, que poderão buscar maximizar seus lucros e a eficiência do contrato para si próprias em primeiro plano, não podendo, pois, serem obrigadas a aceitar as condições ofertadas em sede de renegociação.

Ingeborg Schwenzer, ao examinar a cláusula de *hardship* no âmbito dos contratos internacionais de compra e venda de mercadorias, salienta que a renegociação, tal como a negociação, deve ser baseada na vontade e na confiança das partes. Para a autora, negociações pautadas na cooperação não surgem por meio de coerção às partes, e obrigá-las mesmo a tentar renegociar em casos de *hardship* não seria adequado, por existirem vários fatores envolvidos que podem levar à negativa da parte de se predispor à renegociação.³⁴

De fato, a coerção às partes sobre o resultado do acordo é desconforme com a liberdade de contratar e a autonomia privada, como já visto. Mas a inserção de cláusula expressa prevendo a necessidade de renegociação quando atingidas certas circunstâncias fáticas gera obrigação de, ao menos, *tentar* renegociar, o

³³ SCHUNK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. Tese (Doutorado em Direito Civil) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013. p. 176.

³⁴ SCHWENZER, Ingeborg. Force majeure and hardship in international sales contracts. *Victoria University of Wellington Law Review*, v. 39, p. 709-725, 2008.

que exige a observância dos padrões de conduta impostos pela boa-fé objetiva, conforme lição de Anderson Schreiber:

Ninguém é obrigado a aceitar propostas de renegociação, mas a boa-fé objetiva impõe que tal proposta seja respondida, em tempo razoável, para que aquele que pleiteia o reequilíbrio possa, eventualmente, recorrer à jurisdição arbitral ou estatal, a fim de corrigir a excessiva onerosidade que o atinge. Tampouco se admite que um dos contratantes guarde para si, tal qual “carta na manga”, eventual desequilíbrio do contrato, esperando para invocá-lo tardiamente, em sede de defesa em ação judicial proposta diante do seu inadimplemento. Impõem-se a pronta comunicação e a interação com a contraparte.³⁵

Nesse ponto, se as partes não alcançam um acordo sobre a renegociação, não há infração contratual e não se geram danos *ipso iure*. No entanto, se a parte negociar de má-fé (como exemplo, entrar ou continuar em negociações quando não tiver intenção de chegar a um consenso), ou romper as negociações de má-fé, ela pode ser responsabilizada pelos danos causados à outra parte.³⁶ Essas situações, porém, assim como os danos eventualmente causados, devem ser comprovadas para gerar a responsabilização.

A ausência de sanção à negativa pura de renegociar segundo a estipulação contratual, porém, não significa ausência de consequências. Segundo Christoph Brunner, o *duty to renegotiate* (dever de renegociar) é pré-condição para a parte acionar o Judiciário ou a Arbitragem,³⁷ o que pode ser entendido, em nosso sistema, como interesse de agir enquanto condição da ação.

De todas as considerações sobre a previsão expressa do dever de renegociar, tem-se que a adaptação diante de certos eventos é importante, mas a previsibilidade também é essencial, especialmente nos contratos de colaboração, em virtude de sua longa duração e incompletude. Mas essas características devem ser reconhecidas de modo estratégico e as partes devem pactuar mecanismos de governança que lhes dê conforto de promover ajustes ao longo do relacionamento, de modo seguro e bem determinado.³⁸

³⁵ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 37.

³⁶ SCHUNK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. Tese (Doutorado em Direito Civil) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013. p. 174. No mesmo sentido: BRUNNER, Christoph. *Force majeure and hardship under general contracts principles: exemption for non-performance in international arbitration*. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 483.

³⁷ BRUNNER, Christoph. *Force majeure and hardship under general contracts principles: exemption for non-performance in international arbitration*. Austin: Wolters Kluwer Law & Business, 2009. p. 483.

³⁸ FRAZÃO, Ana. Os contratos híbridos. In: CONGRESSO BRASILEIRO DE DIREITO COMERCIAL, 7^o. *Anais eletrônicos...* São Paulo: Associação dos Advogados de São Paulo, 18 maio 2017. Disponível em: <http://www.congressodireitocomercial.org.br/site/anais-eletronicos>. Acesso em: 7 ago. 2017.

2.2 Quando não há cláusula expressa

Outros contornos tem a análise do dever de renegociação quando as partes não o estipulam expressamente no clausulado. É que, a se analisar o ordenamento jurídico brasileiro, a princípio, não se pode exigir da contraparte que inicie um procedimento de renegociação sem que esta obrigação tenha sido pactuada, sob pena de afronta à autonomia privada e ao princípio constitucional da legalidade.

Ao examinar essa situação, Anderson Schreiber destaca que não há nenhuma “garantia” de que o contratante favorecido responda à tentativa de renegociação efetuada por quem sofreu o desequilíbrio, bem como se verifica no direito brasileiro um verdadeiro “vácuo normativo”, nas palavras do autor, “em relação àquela que seria a solução mais ágil, eficiente e segura para o desequilíbrio do contrato”.³⁹ A conclusão de ausência de tratamento normativo se aplica tanto às hipóteses de desequilíbrio contratual quanto àquelas de incompletude, de modo a despertar a busca por soluções a partir de uma visão sistêmica do ordenamento jurídico.

O autor ainda descreve o que intitula de “desestimulante cenário”, em que até mesmo os poucos doutrinadores que defendem existir alguma abertura no direito brasileiro para um dever de renegociar não o admitem em contratos iníquos, nem qualificam o comportamento do contratante que se recusa à revisão como abuso.⁴⁰

Exigir das partes a renegociação do contrato, sem cláusula específica para tanto, quando ocorrerem situações aleatórias não é questão pacífica, nem mesmo entre a doutrina estrangeira. O inglês Ewan McEndrick questiona ser difícil aceitar que a confiança baseada na noção de boa-fé serve a dar suporte à existência de um *dever de barganhar*.⁴¹ De fato, é preciso evitar a banalização da boa-fé como remédio para todos os males, sob o pretexto de se buscar justiça contratual e igualdade substancial nas relações entre partes empresárias.⁴²

³⁹ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 17.

⁴⁰ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 34.

⁴¹ No original, o raciocínio do autor: “It is difficult to accept the reliance which is here placed upon notions of ‘good faith’ to support the existence of such a bargaining duty. The fundamental difficulty which is produced lies in seeing how a party can be in bad faith on the ground that she has refused to give up the rights which she enjoys under the contract. Of course, where the disadvantage which has been produced by the unforeseen event is extreme, then the contract may be held to be frustrated and, in such case, the court will be called upon to identify the rights of the parties under the discharge of the contract. But the situation is altogether different where the contract remains on foot, but one party is alleged to be in bad faith because she has refused to give up her contractual right to demand that the contract be performed according to its original terms” (MCKENDRICK, Ewan. The regulation of long-term contracts in English Law. In: BEATSON, Jack; FRIEDMANN, Daniel (Org.). *Good faith and fault in contract law*. Oxford: Clarendon Press, 2001. p. 315). A favor da obrigatoriedade das cláusulas de renegociação, cf. SPEIDEL, Richard E. Court-imposed price adjustments under long-term contracts. *Northwestern University Law Review*, 1981, 369. p. 404.

⁴² Conforme ensina Fernando Noronha, a justiça contratual é “[...] a relação de equivalência que se estabelece nas relações de troca, de forma que nenhuma das partes dê mais nem menos do valor que recebeu”

Contudo, não se nega que o princípio da boa-fé objetiva irradia deveres anexos de lealdade, transparência e cooperação que sempre podem ser invocados pelas partes desde a formação à execução contratual. Assim, uma vez iniciadas tratativas de renegociação no decorrer do cumprimento do contrato, é dever das partes cooperar e ser transparentes nos trâmites negociais, sob pena de agir em desconformidade com o princípio da boa-fé objetiva.

Nesse sentido, Anderson Schreiber defende veementemente a necessidade de se reconhecer um dever de renegociação de contratos desequilibrados no direito brasileiro, como expressão constitucional do valor da solidariedade social e das normas infraconstitucionais decorrentes, como a cláusula geral de boa-fé objetiva.

Em sua visão, considerando os deveres anexos gerados pela cláusula geral da boa-fé objetiva e imposição de padrão de conduta a ambos os contratantes de cooperação recíproca para alcançar o resultado prático justificador do contrato celebrado, o dever de renegociar é dela decorrente – mesmo que inexistente cláusula expressa –, e não há necessidade de norma específica no direito brasileiro estabelecendo o dever de renegociar:

Nesse sentido, não se pode deixar de notar que tanto o dever de avisar prontamente a contraparte acerca do desequilíbrio contratual identificado, quanto o dever de ingressar em renegociação com vistas a obter o reequilíbrio do contrato constituem deveres de conduta que, conquanto instrumentalizados à recuperação do equilíbrio contratual, derivam, a rigor, da necessidade de que as partes cooperem entre si para a concretização do escopo contratual. Assim, é de se concluir que o reconhecimento do dever de renegociar, entre nós, encontra fundamento normativo na cláusula geral de boa-fé objetiva, mais especificamente no art. 422 do Código Civil.⁴³

Em síntese, o dever de renegociação, ao não se confundir com o dever de *revisar* extrajudicialmente o contrato, desdobra-se em duas etapas: (i) o dever de comunicar prontamente à outra parte sobre o desequilíbrio ou incompletude identificados; e (ii) o dever de suscitar uma renegociação que possibilite o reequilíbrio do contrato ou de responder à proposta de forma séria.⁴⁴

(NORONHA, Fernando. *O direito dos contratos e seus princípios fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual*. São Paulo: Saraiva, 1994. p. 214).

⁴³ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 34-35.

⁴⁴ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 38. O autor exemplifica melhor alguns comportamentos esperados das partes nessas duas etapas: “[...] (a) pronta e detalhada comunicação à contraparte sobre o

Giuliana Bonanno Shunck vai além e discorre que o dever de renegociar, enquanto decorrente do dever anexo de conduta de cooperação, caso não seja observado, pode levar a consequências comuns ao descumprimento de obrigações pactuadas expressamente no contrato. A ideia da autora é que o descumprimento do dever de renegociar possa ensejar (i) a resolução do contrato pelo inadimplemento do dever anexo de conduta; (ii) a possibilidade de oposição de exceção do contrato não cumprido e (iii) perdas e danos.⁴⁵

Por não restar expresso no instrumento contratual e decorrer dos deveres anexos à boa-fé, não se pode tratar o descumprimento ao dever de renegociar como inadimplemento absoluto ou mora. Afinal, não se trata de impossibilidade/inutilidade de cumprimento da prestação, tampouco de ausência de cumprimento no tempo, forma e modo contratados. Está-se diante de hipótese que, segundo parcela significativa da doutrina, seria enquadrada como na chamada “violação positiva do contrato”, que alarga o conceito de inadimplemento para enquadrar as hipóteses em que se está diante de cumprimento defeituoso ou de descumprimento dos deveres anexos à boa-fé, por se tratar de obrigações decorrentes da cláusula geral, e não da vontade das partes.⁴⁶

No contexto dos contratos de colaboração, considerando o fim para o qual são entabulados refletido no próprio nome do gênero, é razoável se exigir das partes transparência e cooperação desde a fase pré-contratual, o que juridicamente se pode depreender do princípio da boa-fé objetiva. Porém, ao se ingressar na fase de execução do contrato, depara-se, necessariamente, com a aplicação da violação positiva do contrato para enquadrar o descumprimento ao dever de renegociar não previsto expressamente no clausulado.

desequilíbrio contratual, indicando fundamentadamente a presença dos seus pressupostos; (b) resposta da contraparte em tempo razoável a essa comunicação, informando pronta e fundamentadamente se não considerar presentes aqueles pressupostos; (c) qualquer proposta, bem como contraproposta de revisão extrajudicial do contrato, deve ser apresentada de modo detalhado e justificado, evitando-se a lógica do “pegar ou largar”; (d) no curso da renegociação cada parte deve fornecer à outra todas as informações úteis para avaliar a oportunidade e o conteúdo de uma eventual revisão extrajudicial do contrato; (e) as partes devem igualmente manter reserva sobre dados e informações obtidos no curso da renegociação, evitando sua divulgação a terceiros; (f) nenhuma das partes deve se recusar injustificadamente a manter renegociações ou interrompê-las de modo abrupto e imotivado; e (g) o insucesso da renegociação não deve ser considerado por qualquer das partes como razão para se recusar a analisar propostas de solução consensual no âmbito de eventual processo judicial ou arbitral subsequente” (SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. *Revista Interdisciplinar de Direito*, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 41-42).

⁴⁵ SCHUNK, Giuliana Bonanno. *Contratos de longo prazo e dever de cooperação*. Tese (Doutorado em Direito Civil) – Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2013. p. 178.

⁴⁶ SILVA, Jorge Cesa Ferreira da. *A boa-fé e a violação positiva do contrato*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002. p. 266. Em sentido contrário à aplicação da teoria da violação positiva do contrato como uma terceira espécie de inadimplemento, conferir: ANDRADE, Daniel de Pádua; PEREIRA, Fábio Queiroz. Revisitando o papel da violação positiva do contrato na teoria do inadimplemento. *Scientia Iuris*, Londrina, v. 22, n. 1, p. 258-282, mar. 2018.

Conclusão

Para os contratos de colaboração, por se tratar de contratos de longo prazo naturalmente incompletos, recomenda-se que as partes empresárias que os firmam – sempre em busca de reduzir os custos de transação – entabulem, na formação do contrato, cláusulas de renegociação ou de *hardship*, determinando de forma clara as circunstâncias que ensejam o dever de renegociar e como se dará o procedimento.

É medida que estimula a cooperação ínsita não apenas desse tipo contratual, mas de todo o sistema vigente. Especialmente entre partes empresárias, que atuam sempre buscando a máxima eficiência do negócio firmado, é essencial possuir mecanismos que incentivem a colaboração ao invés de prestigiar o oportunismo. Por mais que não haja obrigação de se alcançar um acordo após iniciado o procedimento de renegociação, a mera existência da cláusula já coloca as partes em situação que abrirá oportunidade ao diálogo, além de ser condição para acesso às vias de heterocomposição posteriormente, caso seja aposta no contrato.

De mais a mais, conclui-se que dispor expressamente sobre o dever de renegociar é melhor do que não dispor. Por mais que sejam robustos os fundamentos para sustentar o dever de renegociação no ordenamento jurídico brasileiro, não se pode contar apenas com o princípio da boa-fé objetiva e seus deveres anexos para resolver os problemas ocasionados pela longa duração e pela incompletude dos contratos de colaboração ou fatores extraordinários que eventualmente alterem fundamentalmente o equilíbrio contratual – notadamente diante da ausência de consenso na doutrina sobre a violação positiva do contrato como terceira espécie de inadimplemento.

O dever de cooperar, por mais que seja ínsito aos contratos colaborativos, não é panaceia para todos os males, e não se pode olvidar que o recorte da presente análise são os contratos empresariais, em que o comportamento estratégico é característico do negócio e não pode ser demonizado por fazer parte das regras do jogo. Assim, por mais que a conduta das partes deva ser pautada na boa-fé objetiva, tanto melhor que estejam previstos expressamente o dever de renegociação, as hipóteses que autorizam a sua invocação e o procedimento a ser adotado.

Informação bibliográfica deste texto, conforme a NBR 6023:2018 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT):

RABELO, Sofia Miranda; MARTINS, Guilherme Vinseiro. 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. DOI: 10.33242/rbdc.2020.02.003.

Recebido em: 26.07.2019

1º parecer em: 06.08.2019

2º parecer em: 13.03.2020