



UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

FACULDADE DE DIREITO

LICENCIATURA EM DIREITO

**O PRINCÍPIO DO EQUILÍBRIO NOS CONTRATOS COMERCIAIS EM
MOÇAMBIQUE: IN(EXISTÊNCIA) DO DEVER DE RENEGOCIAR**

Autor: Wilson Moisés Siteo

N.º de Estudante: 20201574

Supervisor: Me. Gil Cambule

MAPUTO

2024



UNIVERSIDADE EDUARDO MONDLANE

FACULDADE DE DIREITO

LICENCIATURA EM DIREITO

**O PRINCÍPIO DO EQUILÍBRIO NOS CONTRATOS COMERCIAIS EM
MOÇAMBIQUE: IN(EXISTÊNCIA) DO DEVER DE RENEGOCIAR**

Trabalho de Fim de Curso, apresentado à Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane, sob a supervisão do Mestre Gil Cambule, como requisito parcial para a obtenção do grau de Licenciatura em Direito.

Autor: Wilson Moisés Siteo

N.º de Estudante: 20201574

Supervisor: Me. Gil Cambule

MAPUTO

2024

DECLARAÇÃO DE AUTENTICIDADE

Eu, **Wilson Moisés Siteo**, portador do BI nº 110505268740Q e Estudante nº 20201574, declaro que este Trabalho de Fim de Curso, com o tema **o princípio do equilíbrio nos contratos comerciais em Moçambique: (in)existência do dever de renegociar**, nunca foi apresentado para a obtenção de qualquer grau académico ou num outro âmbito e que ele é original, da minha única e exclusiva autoria, pois constitui o resultado do meu labor pessoal, e não contém apropriação indevida, parcial ou total, de obra intelectual de outro autor. Este Trabalho de Fim de Curso é apresentado à Faculdade de Direito da Universidade Eduardo Mondlane em cumprimento parcial dos requisitos para a obtenção do grau de Licenciado em Direito.

(Wilson Moisés Siteo)

DEDICATÓRIA

Dedico este trabalho à minha querida mãe, **Emília Armando Chaúque**. Cresci vendo ela lutar para que este e demais sonhos que me acompanharam até aqui se tornassem realidade. *Dedico* Igualmente aos meus irmãos e amigos: *as correntes foram quebradas*.

AGRADECIMENTOS

A lista das pessoas para quem vão os meus sinceros agradecimentos é bastante extensa, e a ordem de referência não pretende estabelecer preferência entre elas, sendo que, qualquer precedência é meramente casuística.

Posto isso, gostaria de expressar minha mais profunda *gratidão* à minha família, meus pais, Emília Armando Chaúque, mãe; Moisés Bernardo Siteo, pai; Donaldo Moisés Siteo, irmão mais velho; e Yazly Moisés Siteo, irmão mais novo, por todo o apoio, amor e sacrifício que dedicam a mim.

Ao meu supervisor, Me. Gil Cambule, exemplo a seguir, por partilhar sua experiência e conhecimento, e pela pronta aceitação nesta fase tão importante na minha vida.

Aos professores da FDUEM, “eternos mestres”, pelos ensinamentos ao longo desses últimos anos transformadores.

Aos meus amigos de longa data, Filipe Nhauche, Marcelo Muzila, Telnaste Guilundo, Justino Mabutane, Robson Salufo e companhia pela inigualável convivência ao longo dos anos.

Aos meus amigos da *Oficina do conhecimento*, Rauldónio Massango, Jamo Carlos, Holly Leuane e Miranda Vieira, pelas incríveis memórias aquando da preparação para os exames de admissão.

Aos meus amigos e colegas do curso, Nelson Gotine, Néuzia Cuna, Melissa Muarramuassa, David Sambu, Chelton Cuambe, Áuria Mondlane, Cesaltina Tonela, Dionísio Cossa, Nicolau Vilanculos, Almeida Muchanga, Dalton Mazive, Julião Machai, Chandel Ngala, Euclides Chiwadoy, Lucas Menos, e aos demais que não foi possível listar, por cada discussão académica e momentos compartilhados, tesouros que guardarei para sempre no meu coração.

RESUMO

O presente Trabalho de Fim de Curso traz uma abordagem principiológica dos contratos, versando, exactamente, sobre o princípio do equilíbrio contratual ou da equivalência das prestações, como alguns autores preferem designar. O mesmo colima analisar se, nos contratos comerciais afectados por excessiva onerosidade, as partes teriam um dever de renegociar o contrato com vista a retornar para uma posição saudável de equilíbrio. O contrato pressupõe uma certa estabilidade, sem a qual se desvirtua e pode ter esgotada ou anulada a respetiva força obrigatória. O trabalho parte do facto de que o contrato não é uma realidade estática, mas dinâmica e, nesse dinamismo, que tem mais influência nos contratos comerciais por muito dependerem das condições sócio-econômicas em que se irradiam os seus efeitos, estas por sua vez instáveis, pode ocorrer que, à época da execução do contrato, as circunstâncias que se verificam sejam distintas daquelas que influenciaram a vontade das partes a contratar e que, ainda, objectivamente, impliquem agravamento da posição contratual de uma das partes. A renegociação do contrato quando se verifica uma alteração de circunstâncias que determina uma excessiva onerosidade para uma das partes é o que recomenda o princípio do equilíbrio contratual e, como tal, vetor fundamental da interpretação, integração e *processualização* do contrato, arrisca-se aqui dizer que se trata de uma imposição, visando, além de garantir a continuidade da relação contratual, atender a imposições de ordem suprema do ordenamento, as de justiça contratual. Ver-se-á que o dever de renegociar funda-se em dois princípios que estão em conjugação: o princípio do equilíbrio que identifica a situação de injustiça e exige a recuperação do equilíbrio, e o princípio da boa fé que exige, antes de mais, a colaboração das partes nessa recuperação do equilíbrio.

Palavras-chave: Contratos comerciais; Princípios dos contratos; Equilíbrio Contratual; Alteração de circunstâncias; Boa fé; dever de renegociação.

ABSTRACT

This term paper takes a principle-based approach to contracts, dealing precisely with the principle of contractual equilibrium or equivalence of benefits, as some authors prefer to call it. It aims to analyze whether, in commercial contracts affected by excessive onerousness, the parties have a duty to renegotiate the contract in order to return to a healthy position of balance. The contract presupposes a certain stability, without which it becomes distorted and its binding force can be exhausted or annulled. The monograph starts from the fact that a contract is not a static reality, but a dynamic one, and in this dynamism, which has a greater influence on commercial contracts because of their dependence on the socio-economic conditions in which their effects radiate, which in turn are unstable, it can happen that, at the time of the contract's execution, the circumstances are different from those that influenced the will of the parties to contract and that, objectively, they also imply a worsening of the contractual position of one of the parties. The renegotiation of the contract when there is a change in circumstances that leads to an excessive burden on one of the parties is recommended by the principle of contractual equilibrium and, as such, is a fundamental vector for the interpretation, integration and proceduralization of the contract, and here we risk saying that it is an imposition, aimed not only at guaranteeing the continuity of the contractual relationship, but also at meeting the supreme requirements of the legal system, those of contractual justice. It will be seen that the duty to renegotiate is based on two principles that go hand in hand: the principle of equilibrium, which identifies a situation of injustice and requires the equilibrium to be restored, and the principle of good faith, which requires, first and foremost, the cooperation of the parties in this restoration of equilibrium.

Keywords: Commercial contracts; Contract principles; Contractual equilibrium; Change of circumstances; Good faith; Duty to renegotiate.

ABREVIATURAS/SIGLAS

ABREVIATURAS

Al.) - alínea

Apud – Citado por

Art. – Artigo

Ccom. – Código Comercial

Cf. – Confira

Ibid. – *Ibidem* (a nota anterior é da mesma autoria e obra)

Loc. Cit. – *locus citatum* (no lugar citado)

Op. cit. – *opus citatum* (na obra citada)

P. ex. – Por exemplo

Vol. - Volume

SIGLAS

CC – Código civil

CRM – Constituição da República de Moçambique

DL – Decreto-Lei

RJCC – Regime Jurídico dos contratos comerciais

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
1. CONTEXTUALIZAÇÃO	1
2. PROBLEMATIZAÇÃO DO TEMA	2
3. JUSTIFICATIVA DO TEMA	3
4. DELIMITAÇÃO DO TEMA.....	4
4.1. Delimitação Substancial	4
4.2. Delimitação temporal.....	4
4.3. Delimitação espacial.....	5
5. OBJECTIVOS	5
5.1. Objectivo Geral.....	5
5.2. Objectivos específicos	5
6. METODOLOGIA.....	5
6.1. Métodos de abordagem.....	6
6.1.1. Técnica de pesquisa.....	6
6.1.2. Modo de citar	6
CAPÍTULO I - PRINCÍPIOS NORTEADORES DOS CONTRATOS	8
7. Considerações prévias.....	8
8. PRINCÍPIOS CLÁSSICOS DOS CONTRATOS.....	9
8.1. Autonomia privada.....	9
8.2. Princípio da relatividade dos efeitos do contrato.....	10
8.3. Princípio da força obrigatória do contrato	11
9. PRINCÍPIOS SOCIAIS DOS CONTRATOS	12
9.1. Função social dos contratos	13
9.2. Princípio da boa fé objectiva	14
9.3. Princípio do equilíbrio contratual.....	15
9.3.1. Objecto e âmbito de aplicação.....	16

CAPÍTULO II - TEORIAS SOBRE A OPERACIONALIZAÇÃO DO PRINCÍPIO DO EQUILÍBRIO CONTRATUAL.....	18
10. CLÁUSULA <i>REBUS SIC STANTIBUS</i>	18
11. TEORIA DA PRESSUPOSIÇÃO	20
12. TEORIA DA IMPREVISÃO.....	21
13. TEORIA DA BASE DO NEGÓCIO JURÍDICO.....	22
13.1. Teoria da quebra da base subjectiva do negócio	22
13.2. Teoria da quebra da base objectiva do negócio.....	23
CAPÍTULO III - O PRINCÍPIO DO EQUILÍBRIO E O DEVER DE RENEGOCIAÇÃO NOS CONTRATOS COMERCIAIS EM MOÇAMBIQUE.....	25
14. Considerações prévias: Direito ao equilíbrio.....	25
15. Da excessiva onerosidade.....	27
16. Da (in)existência do dever de renegociar.....	29
a) Parte desfavorecida	31
b) Parte favorecida.....	31
16.1. Consequências da inobservância do dever de renegociação.....	33
CONCLUSÃO.....	35
RECOMENDAÇÕES	36
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	37

INTRODUÇÃO

1. CONTEXTUALIZAÇÃO

Conforme ensina Rubens Requião¹, “o comércio é a atividade humana que põe em circulação a riqueza produzida, aumentando-lhe a utilidade”. Para tanto, os sujeitos das relações jurídicas servem-se de contratos, instrumentos através dos quais, reciprocamente, as partes criam direitos e obrigações, visando alcançar um certo objectivo, no caso dos contratos comerciais, lucrar, conforme resulta do art. 4 *in fine* do Ccom.

Com o desiderato de lucrar, os contratos (comerciais) são celebrados para serem cumpridos. É esta a vontade das partes que os celebram. Na teoria geral dos contratos, refere-se à expressão *pacta sunt servanda* que firmou o princípio da força obrigatória dos contratos, mantendo-os rígidos, independentemente das vicissitudes que os afectassem, garantindo, assim, que a autonomia da vontade e a liberdade de contratar oferecem alguma segurança. É neste sentido que o n.º 1 do art. 406 do CC estabelece que, “o contrato deve ser pontualmente cumprido, e só pode modificar-se ou extinguir-se por mútuo consentimento dos contraentes ou nos casos admitidos na lei”².

Entretanto, na prática verifica-se a ocorrência de eventos incomuns, que tornam impossível a manutenção daquilo que tivera sido estabelecido pelas partes de um contrato, criando uma necessidade de as mesmas adequarem as suas cláusulas às circunstâncias da época de execução do contrato.

Para solucionar o problema da alteração superveniente das circunstâncias no âmbito contratual, verificou-se várias construções doutrinárias tentando flexibilizar o rígido princípio da força obrigatória dos contratos, em prol da manutenção/recuperação do equilíbrio contratual, como a célebre cláusula *Rebus Sic Stantibus*, a teoria da pressuposição, a teoria da imprevisão, a teoria da excessiva onerosidade e a teoria da base do negócio jurídico, esta última desenvolvida por Oertman e, posteriormente, aprimorada por Larenz, conforme teremos a oportunidade de abordar de forma mais ou menos profunda em capítulo próprio.

As referidas teorias são parte de um oceano de ideias que tentaram trazer uma solução para recuperar o equilíbrio perdido por conta de ocorrências supervenientes e inesperadas pelas partes, tendo, algumas delas, em algum momento, alcançado o estatuto de solução legal e não meramente ideia doutrinária.

¹ REQUIÃO, Rubens. Curso de Direito comercial. 1ª ed. Editora Saraiva. 2003. p. 7.

² No mesmo sentido, Cf. art. 2.º do RJCC.

O presente trabalho subdivide-se em três capítulos. Para o efeito, iniciaremos com uma abordagem principiológica dos contratos (Capítulo I), adoptando a bipartição dos princípios contratuais em clássicos e modernos, começando por falar dos princípios tradicionais, a autonomia privada, como condição primordial para a existência de um contrato; a relatividade dos efeitos do contrato, que os restringia às partes contratantes; e, a força obrigatória dos contratos, exteriorizado sob a expressão *pacta sunt servanda*, que os manteve rígidos por muito tempo, impossibilitando falar-se de renegociação. Após esta abordagem, ainda no mesmo capítulo, falaremos dos princípios modernos ou sociais, que, em suma, trazem uma vertente que defende a flexibilização daqueles primeiros, por imperativos de justiça social. Fala-se aqui do princípio da função social, que supera a concepção individualista do contrato, reconhecendo a sua relevância no plano da colectividade; da boa fé, que impõe deveres pré-jurídicos, *praeter legem*, e de ordem moral e social, compelindo as partes a agir em colaboração e de modo correto, honesto e leal; e, finalmente, referir-nos-emos ao princípio do equilíbrio contratual, que nos ocupará em grande parte deste trabalho.

Feita esta abordagem dos princípios, avançaremos para o segundo capítulo do presente trabalho, em referência às teorias já prenunciadas que se ocuparam da temática do equilíbrio contratual e da renegociação do contrato.

Já no auge do presente trabalho (Capítulo III), abordar-se-á o problema principal do mesmo: Saber se se pode falar de um dever de renegociação do contrato que se tornou excessivamente oneroso para uma das partes à luz do Direito Comercial moçambicano.

2. PROBLEMATIZAÇÃO DO TEMA

Feita a contextualização do presente trabalho, cumpre-nos, então, expor o problema jurídico cuja reflexão originou o tema do mesmo. A base para a elaboração do presente trabalho consiste em desenvolver o tema sobre a problemática da existência ou não de um dever de renegociar o contrato afetado por um evento superveniente que altera as circunstâncias existentes à época da sua celebração, tornando a sua execução excessivamente onerosa para uma das partes.

Acontece que quando dois ou mais entes decidem celebrar um contrato (comercial), fazem-no na expectativa de ocasionar certos efeitos jurídicos reciprocamente harmonizáveis entre si. Regra geral, a finalidade de um contrato comercial, na perspectiva do empresário, é gerar o lucro. Esse desiderato pode ser retirado do próprio conteúdo do contrato, ainda que se configure de forma implícita.

Entretanto, conforme já se fez menção, pode ocorrer que, na altura da execução do contrato não existam as condições necessárias para alcançar esse objetivo, relativamente a uma das partes, quer porque o custo da sua prestação aumentou, quer porque o valor da prestação que recebe diminuiu, ocasionado uma situação de excessiva onerosidade³.

O problema que se coloca é que perante esta situação a lei permite que a parte desfavorecida solicite à sua contraparte a renegociação do contrato, entretanto, a mesma lei nada refere sobre a atitude a ser adoptada pela parte favorecida perante este pedido de renegociação do contrato. Verifica-se, então, que a lei abandonou a parte desfavorecida à sorte da complacência da sua contraparte. Nada nos diz a lei sobre como esse pedido de renegociação deve ser processado entre as partes e quais são as implicações que desse pedido podem advir.

3. JUSTIFICATIVA DO TEMA

A iniciativa de abordar este tema justifica-se pela relevância própria dos contratos comerciais como instrumentos para a produção e circulação de riquezas. Pelo seu carácter dinâmico, o contrato comercial pode ser afetado por ocorrências que dificultam que uma das partes se mantenha na relação contratual ou cumpra perfeitamente com as suas obrigações.

Porque na contratação mercantil, na maioria das vezes, as partes estão mais acostumadas ou preparadas a assumir riscos, não é sua vontade a resolução do contrato na primeira percepção de alteração de circunstâncias, preconizando, antes, a renegociação do contrato, na tentativa de restabelecer o equilíbrio rompido, ao mesmo tempo em que se mantém a vontade das partes de continuar na relação contratual e perspectivar futuros negócios. Assim, o presente trabalho irá analisar e contribuir na tramitação dos casos de excessiva onerosidade, o que justifica a sua relevância.

Ainda, mostra-se pertinente o tema, tendo em vista a não muito antiga entrada em vigor do DL nº 3/2022, de 25 de Maio, que aprova o regime jurídico dos contratos comerciais, conhecido por significativas alterações ao regime dos contratos regulado no anterior Código Comercial, aprovado pelo DL nº 2/2005, de 27 de Dezembro, por influência da globalização e do comércio internacional, bem como:

As necessidades de harmonizar as disposições sobre as obrigações e contratos com outros regimes legais mais progressistas e mais amigos da economia de mercado e do desenvolvimento ocorrido nos últimos anos, a adequação às tendências modernas do comércio internacional,

³ Cf. Art. 108 do RJCC.

assim como a necessidade de responder às exigências ditadas pela integração no mercado regional e continental⁴.

Assim, o presente trabalho constitui uma oportunidade de analisar a posição do *novo* regime jurídico dos contratos comerciais relativamente à necessidade da manutenção do equilíbrio nos contratos de natureza comercial.

Ademais, pelo facto de o princípio do equilíbrio contratual ser pouco abordado na dogmática jurídica contratual, mormente na comunidade jurídica moçambicana, o presente trabalho poderá ser um contributo às abordagens a este tema relativamente ao ordenamento moçambicano que, no momento, é escasso.

4. DELIMITAÇÃO DO TEMA

4.1. Delimitação Substancial

Na vida do contrato, o princípio do equilíbrio aplica-se tanto no momento da contratação, constringendo a medida em que as partes podem acordar em prestações desequilibradas, como também durante a execução do contrato, viabilizando a reposição das proporções iniciais (equilibradas) entretanto perdidas.

O presente trabalho focar-se-á na aplicação do princípio na fase da execução do contrato (fala-se aqui de problemas relativos ao desequilíbrio contratual superveniente), visando responder se a parte que vê sua posição excessivamente onerada pode ou não exigir novas negociações e, por outro lado, qual conduta da contraparte é aceitável face a legislação actual pertinente.

4.2. Delimitação temporal

Em termos temporais, focar-se-á na manifestação e operacionalização do princípio do equilíbrio na actualidade, em atenção ao novo *regime jurídico dos contratos comerciais*, entretanto, o trabalho ocupará parte do seu desenvolvimento à história do princípio através da alusão às teorias doutrinárias que visaram resolver o problema da equivalência das prestações.

⁴ Cf. Preâmbulo do DL n.º 3/2022, de 25 de Maio.

4.3. Delimitação espacial

Espacialmente, o trabalho propõe-se a analisar a manifestação do princípio no Direito Comercial moçambicano, compulsando o estabelecido no Regime Jurídico Dos Contratos Comerciais, entretanto, sem se abster do alicerce da doutrina civilística e das teorias internacionais que se ocuparam do assunto, assaz importantes para o tema.

5. OBJECTIVOS

5.1. Objectivo Geral

Em termos gerais, o presente trabalho visa perceber como o princípio do equilíbrio contratual se manifesta no ordenamento jurídico moçambicano à luz do Regime Jurídico Dos Contratos Comerciais.

5.2. Objectivos específicos

Em termos específicos, o trabalho visa:

- Apurar se, à luz do Direito Comercial moçambicano, existe para as partes um dever de renegociar o contrato quando o equilíbrio das prestações é rompido;
- Indagar qual comportamento das partes é legalmente recomendável quando se constata um desequilíbrio das prestações contratuais previamente acordadas;
- Identificar a teoria internacional em que se baseia o princípio do equilíbrio no ordenamento comercial pátrio;
- Analisar a figura da excessiva onerosidade no Direito Comercial Moçambicano;
- Apurar as implicações jurídicas da violação do dever de renegociar;
- Contribuir para a solidificação do dever de renegociar os contratos comerciais regidos pelo Direito moçambicano que venham a ser afectados por excessiva onerosidade.

6. METODOLOGIA

Segundo MARCONI e LAKATOS⁵, “o método é o conjunto das atividades sistemáticas e racionais que, com maior segurança e economia, permite alcançar o objectivo -

⁵ MARCONI, M. A., LAKATOS, E. M. Fundamentos de Metodologia Científica. 5ª ed. São Paulo: Atlas. 2003. P. 82.

conhecimentos válidos e verdadeiros - traçando o caminho a ser seguido, detetando erros e auxiliando as decisões do cientista”. As ciências sociais, nas quais se inclui o Direito, empregam métodos específicos para a sua elaboração, dos quais passamos a mencionar os que serão utilizados no presente trabalho:

6.1. Métodos de abordagem

- **Método indutivo** – processo mental, mediante o qual se parte de dados particulares, suficientemente constatados, e se infere daí uma verdade geral ou universal não contida nas particularidades examinadas;
- **Método dedutivo** – processo inverso ao da indução, pois, neste método, parte-se de premissas gerais para chegar a conclusões particulares;
- **Método hipotético-dedutivo** – consiste em partir de um *problema* (alteração das circunstâncias), ao qual se oferece uma espécie de solução provisória, uma *teoria-tentativa* (o dever de renegociar o contrato), passando-se depois a criticar a solução, com vista a *eliminação do erro* (conclusão final do presente TFC, a resposta sobre existir ou não um dever de renegociar);
- **Método Sintético-analítico** – Tratando-se de um tema jurídico, importará analisar as diversas disposições legais relevantes e, em síntese, conjugar os vários institutos que auxiliem defender a posição tomada.

6.1.1. Técnica de pesquisa

Toda a ciência, assim como o Direito, utiliza inúmeras técnicas na obtenção de seus propósitos e o presente trabalho não é exceção. Para MARCONI e LAKATOS⁶ técnica “é um conjunto de preceitos ou processos de que se serve uma ciência ou arte; é a habilidade para usar esses preceitos ou normas, a parte prática”.

O presente trabalho de fim de curso fará uso da técnica de documentação indireta, precisamente a **pesquisa bibliográfica**, que consiste na coleta da vasta bibliografia já tornada pública relativamente ao tema ou afins, desde publicações avulsas, boletins, jornais, revistas, livros, artigos, monografias, teses, entre outras fontes.

6.1.2. Modo de citar

Para a feitura do presente trabalho de fim de curso, fez-se um prévio estudo às normas da *Associação brasileira de normas técnicas* e à *Norma portuguesa 405* sobre informação e

⁶ MARCONI, M. A., LAKATOS, E. M. Fundamentos de Metodologia Científica. 5ª ed. São Paulo: Atlas. 2003. p. 174.

documentação, tendo adoptado o modo de chamamento denominado **referência em notas de rodapé**, que consiste em apresentar as citações sob a forma de referência na parte de rodapé da página correspondente, constando os elementos essenciais para a identificação da obra citada.

CAPÍTULO I - PRINCÍPIOS NORTEADORES DOS CONTRATOS

7. Considerações prévias

A escola do pós-positivismo elevou os princípios do Direito de tal modo que lhes atribuiu um certo valor normativo, derrubando as teorias positivistas que relegavam os princípios a um plano secundário e subsidiário. Segundo Robert Alexy⁷, “tanto as regras como os princípios também são normas [porque dizem o que deve ser], porquanto, ambos se formulam através de expressões deonticas fundamentais, como mandamento, permissão e proibição”. Contudo, regras são mais específicas e detalhadas, enquanto os princípios são mais amplos e abrangentes, servindo como diretrizes gerais para orientar o ordenamento e/ou institutos, no caso que iremos tratar, para orientar os contratos.

Segundo Ana Prata⁸, um princípio é “a orientação que informa o conteúdo de um conjunto de normas jurídicas, que tem de ser tomada em consideração pelo intérprete, mas que pode, em alguns casos, ter aplicação directa”.

Portanto, os princípios jurídicos são preceitos fundamentais que servem como alicerces estruturais de um dado ordenamento ou instituto, proporcionando estabilidade e coesão. Comumente, essas normas possuem um carácter abrangente e genérico, atuando como diretrizes flexíveis que orientam o intérprete do Direito em situações de lacunas ou ambiguidades no ordenamento jurídico vigente. Essa flexibilidade permite mitigar a insegurança, incerteza e injustiça que poderiam surgir na aplicação das leis.

O Direito dos contratos, enquanto subdivisão do Direito das Obrigações, e este, subramo do Direito Civil, não constitui um mero agrupamento de normas jurídicas desprovidas de conexão umas com as outras. Conforme ensina Carvalho Fernandes, um ramo de direito existe como tal quando seja possível fixar uma série de princípios comuns, que constituem linhas dominantes de todas as suas normas, transformando-as num todo harmonioso e sistemático⁹.

⁷ Apud AMORIM, Leticia Balsamão. A distinção entre regras e princípios segundo Robert Alexy. **Revista de informação legislativa**. a. 42 n. 165 jan/mar. 2005. p. 134.

⁸ Apud CAMBULE, Gil. Teoria Geral do Direito Civil: Introdução geral. Situação jurídica. As pessoas. Os bens. Maputo. 2018. Vol. I. p. 72.

⁹ FERNANDES, Luís A. Carvalho. Teoria Geral do Direito Civil: Introdução – Pressupostos da relação jurídica. 5ª ed. Lisboa. Universidade Católica Editora, 2009. Vol. I. p. 77.

Ensinam ainda Monteiro e Pinto¹⁰ que esses princípios sustentam as normas sobre contratos, dando-lhes sentido e função, permitindo, nas palavras de Carvalho Fernandes¹¹, surpreender a essência e os fundamentos do regime dimanado do conjunto de normas contratuais, explicando, assim, o seu conteúdo.

Do apresentado supra, percebe-se que os princípios contratuais desempenham um papel fundamental na disciplina jurídica dos contratos, pois representam as diretrizes básicas que regem a interpretação dos contratos e normas a eles referentes.

A doutrina jurídica contratual mais atualizada adopta uma bipartição que separa os princípios contratuais entre os *tradicionais ou clássicos* e os chamados princípios *modernos ou sociais*. Naqueles primeiros, fala-se da autonomia privada, da força obrigatória e da relatividade dos efeitos do contrato; no segundo grupo, refere-se à função social, à boa fé objectiva e ao equilíbrio contratual, conforme passamos a apreciar.

8. PRINCÍPIOS CLÁSSICOS DOS CONTRATOS

8.1. Autonomia privada

A autonomia privada é a principal fonte dos contratos, sendo *conditio sine qua non* e principal característica do contrato como negócio jurídico, pois ambas as partes estão de acordo em relação aos efeitos jurídicos a produzir, estabelecendo, assim, através de duas declarações negociais harmonizáveis entre si, uma disciplina jurídica comum, com repercussão nas respectivas esferas jurídicas.

Nas palavras do Me. Gil Cambule¹², “a autonomia privada compreende o entendimento de que no Direito Privado os sujeitos têm a prerrogativa de auto-regulação dos seus interesses, vinculando-se a condutas e deveres por eles mesmos traçados com o fito da realização dos seus fins”.

No âmbito dos contratos, a autonomia privada manifesta-se através da liberdade contratual, garantindo às partes tanto a liberdade de celebração como a de estipulação do conteúdo dos seus contratos. Assim, as partes decidem celebrar ou não um contrato e, nos casos em que decidem celebrar, determinam os seus efeitos jurídicos, sendo esta a forma preferencial e comum do exercício da autonomia privada, conforme prevê o n.º 1 do art. 405 do CC¹³.

¹⁰ MONTEIRO, António P; PINTO, Paulo Mota (ed.). Teoria geral do direito civil. 4ª ed. Coimbra. Coimbra editora, 2005. p. 95.

¹¹ FERDANDES, *loc. Cit.*

¹² CAMBULE, Gil. Teoria Geral do Direito Civil. p. 78.

¹³ *Ibid.*, p. 79.

Na mesma linha, vai o n.º 1 do primeiro artigo do RJCC, que define o contrato comercial como “um acordo de vontades”, para asseverar a importância da vontade das partes para a existência de um contrato. Refira-se que a vontade das partes “deve ser livre”, conforme resulta do art. 66 do RJCC, porquanto os vícios de vontade levam, de acordo com o art. 68 do RJCC, à anulabilidade do contrato comercial.

Numa tentativa de definição, Menezes Cordeiro¹⁴, considera a autonomia privada como uma “permissão genérica de atuação jurígena”, visto que a todos os sujeitos jurídicos é permitida esta possibilidade de fazer produzir efeitos jurídicos conforme a sua vontade.

Nestes termos, a autonomia privada é o campo dentro do qual os sujeitos de direito moldam o Direito aos seus interesses, praticando atos cujos efeitos virão a coincidir com a sua vontade. Nesta senda, Larenz refere que¹⁵:

A autovinculação de cada uma das partes de um contrato é sempre, segundo a doutrina fundamental do contrato, um ato de liberdade, considerando-se que o contrato se baseia sempre na livre determinação de cada uma das partes, uma vez que exige consenso de ambas para se poder formar.

Em suma, o contrato constitui, em si, uma manifestação da autonomia de vontade, pois que a sua existência vai depender de atos de vontade juridicamente relevantes – declarações de vontades – com vista a governar as esferas jurídicas daqueles que as prolatam. O contrato comercial não foge dessa formulação, visto que dependerá da vontade dos seus intervenientes (geralmente empresários comerciais).

8.2. Princípio da relatividade dos efeitos do contrato

O princípio da relatividade dos efeitos do contrato aparece como corolário lógico do princípio da autonomia de vontade, traduzindo-se no facto de a relação contratual apenas obrigar e vincular as partes contratantes, não podendo, por isso, ser oponível a terceiros, conforme pode-se retirar do art. 2.º do RJCC, que estabelece que o contrato devidamente celebrado será vinculativo para as partes. No mesmo sentido, pode-se referir ao n.º 2 do art. 406 do CC que estabelece que, “em relação a terceiros, o contrato só produz efeitos nos casos e termos especialmente previstos na lei”.

Deste princípio resulta, em suma, que, regra geral, o contrato apenas tem eficácia sobre as partes contratantes e que entre elas produzirá os seus efeitos, não podendo, por isso, prejudicar nem beneficiar terceiros, segundo a expressão latina *res inter alios acta aliis neque nocere neque prodessse potest*.

¹⁴ LEITÃO, Luís M. T. de Menezes. Direito das obrigações: Introdução da constituição das obrigações. 6ª ed. Coimbra. Edições Almedina, 2007. Vol. I. p. 21

¹⁵ Apud LEITÃO, Luís M. T. de Menezes. Ibid. p. 23

Entretanto, Menezes Leitão¹⁶ considera que “tal não significa que a obrigação não tenha qualquer eficácia perante terceiros, ou que o terceiro não possa ser responsabilizado quando proceda à lesão do direito do credor, em violação de vetores fundamentais do ordenamento jurídico, como os referidos no art. 334 CC”.

Na mesma ordem de ideias, Paulo Lôbo¹⁷ constata que um dos factores que levam à mitigação deste princípio é a doutrina da tutela externa do crédito que, implicando sua oponibilidade a todos, não admite que terceiros impeçam ou dificultem o direito do credor no contrato. A violação do dever de abstenção decorrente da doutrina da tutela externa do crédito gera dever de indemnizar, através da responsabilidade civil extracontratual, mas em razão de dano a crédito contratual, ou seja, o terceiro foi prejudicado em razão de contrato em que não era parte. Como forma de exemplificar a operação desta doutrina, o autor narra que¹⁸:

Determinado artista concluiu contrato para divulgação publicitária de produto de certa empresa, tendo sido seduzido pela empresa concorrente a desligar-se do vínculo originário e assumir publicidade do produto da segunda. O facto do terceiro não configura inadimplemento contratual, mas este foi provocado por aquele. Assim, o inadimplemento contratual pelo devedor e a lesão do direito do credor pelo terceiro são dimensões do mesmo facto ilícito.

8.3. Princípio da força obrigatória do contrato

O princípio da força obrigatória do contrato, identificado na expressão latina *pacta sunt servanda*, impõe que as cláusulas vertentes do contrato tenham, perante as partes, força de lei. Em outras palavras, devem ser observadas como se fossem preceitos normativos legais. Assim, qualquer contrato validamente concluído é obrigatório para as partes, e só pode ser modificado ou extinto, fora dos casos previstos na lei, nos termos do contrato ou por acordo das partes, este é o sentido que resulta da leitura do já referido artigo 2 do RJCC, do qual se percebe estar perante um corolário do princípio da autonomia de vontade, pois preserva a vontade das partes pra quaisquer vicissitudes posteriores. Tal justifica-se, conforme explica Orlando Gomes¹⁹, na possibilidade de a intervenção do juiz na economia do contrato atingir o poder de obrigar-se, ferindo a liberdade de contratar.

Deveras, o princípio parte do pressuposto de que que as partes são iguais entre si e podem livremente estabelecer vínculos contratuais, definir o seu conteúdo e efeitos, devendo, por isso, fielmente cumprir as suas obrigações contratuais, visto que, baseando-se nesta

¹⁶ LEITÃO, Luís M. T. de Menezes. Direito das obrigações: Introdução da constituição das obrigações. 6ª ed. Coimbra. Edições Almedina, 2007. Vol. I. p. 101.

¹⁷ LÔBO, Paulo. Direito Civil: Contratos. 1ª ed. São Paulo. Saraiva. 2011. 65.

¹⁸ Ibid., loc. Cit.

¹⁹ GOMES, Orlando. Contratos. 26ª ed. Rio de Janeiro: Editora forense. 2009. p. 39

liberdade e igualdade, estipulariam cláusulas justas que merecessem sempre o cumprimento. Assim, o contrato válido obriga as partes independentemente das circunstâncias em que tenha de ser cumprido.

Concordamos com Orlando Gomes²⁰ ao referir que “essa força obrigatória atribuída pela lei aos contratos é a pedra angular da segurança no comércio jurídico”, porque, regularmente formados, impõe-se às partes o seu estrito cumprimento, pois, conforme ensinam Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho²¹ “sem o reconhecimento da obrigatoriedade dos contratos, a palavra dos homens careceria de força jurídica, em franco prejuízo à segurança nas relações negociais”.

Este princípio ainda vigora na regulamentação dos contratos, entretanto com a socialização contrato, tem sido alvo de relativizações, limitando-o, mas sem extrair a sua substância, conforme se verá com a análise dos princípios sociais.

9. PRINCÍPIOS SOCIAIS DOS CONTRATOS

Os princípios sociais dos contratos forçam a sobreposição do interesse coletivo ao individual, a fim de garantir o equilíbrio contratual e salvaguardando aos contratos uma função de ordem moral e social.

A teoria clássica contratual alicerçou-se em bases eminentemente individualistas e cuja excessiva proteção dos interesses patrimoniais decorria, em muito, do princípio da autonomia de vontade, baseada na ampla autodeterminação das partes. A liberdade de contratar, adicionada ao *pacta sunt servanda*, gerou a aplicação de uma autonomia sem limites, o que, de facto, acobertou excessos praticados sob o pálio de legalidade. Em razão do pressuposto da liberdade e igualdade das partes, a teoria clássica não se ocupava da justiça ou do equilíbrio contratuais²².

Entretanto, com o tempo, percebeu-se que essa abordagem individualista tinha limitações, especialmente num contexto de sociedade mais complexa e relações econômicas desiguais, surgindo, assim, uma necessidade de reestruturação do Direito Contratual, adequando-o às novas exigências. Surgiram então novos princípios, que passaremos a estudar.

²⁰ GOMES, Orlando. Contratos. 26ª ed. Rio de Janeiro: Editora forense. 2009. p. 38

²¹ Apud NETO, Mário Tocchini. Relativização do Pacta Sunt Servanda: No Direito Civil Brasileiro. São Paulo. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. 2014. P. 34

²² SOUZA, Wagner M. Alves de. A cláusula rebus sic stantibus, a teoria da pressuposição e a teoria da base do negócio jurídico em face da doutrina *nemo potest venire contra factum proprium*. In: Comissão Editorial da revista de Pós-Graduação em Direito na Universidade Federal da Bahia. 2005. Salvador-Bahia. p. 8.

9.1. Função social dos contratos

Qualquer contrato, mormente os comerciais, acabam tendo repercussão na sociedade em que se situam, ao promover peculiar e determinado ordenamento de conduta e ampliar o tráfego.

Importa, a propósito da função social contrato, citar Miguel Reale²³ que ensina que, “o contrato é um elo que, de um lado, põe o valor do indivíduo como aquele que o cria, mas, de outro lado, estabelece a sociedade como o lugar onde o contrato vai ser executado e vai receber uma razão de equilíbrio e medida”.

Em conjugação, conforme explica Paulo Lôbo²⁴, “o princípio da função social determina que os interesses individuais das partes do contrato sejam exercidos em conformidade com os interesses sociais, sempre que esses se apresentem”. Contudo, veja-se que se o interesse individual conflitar com os sociais, estes últimos prevalecem.

Dar ao contrato uma função exclusivamente individual, não se compadece com o Estado de direito social, caracterizado pela tutela explícita da ordem econômica e social. Se formos a ver, as políticas econômicas nacionais são desenvolvidas em prol da sociedade²⁵, e, como tal, espera-se que atuação dos empresários comerciais seja em benefício, igualmente, da sociedade, este é o espírito que se pode extrair do art. 107 da CRM ao prever que “o estado promove e apoia a participação ativa do empresariado nacional no quadro de desenvolvimento e da consolidação da economia do país” (grifo nosso).

Justifica-se este princípio na máxima de Paulo Lôbo²⁶: “enquanto houver ordem econômica e social, haverá Estado social; enquanto houver Estado social, haverá função social do contrato”.

É ainda importante destacar, assim como o autor faz, que a função social não se confunde com a função econômica, sendo categorias inteiramente distintas. A função econômica do contrato vincula-se estreitamente aos interesses particulares das partes contratuais, enquanto a função social é algo exterior ao contrato que a ele se integra, independentemente da vontade das partes²⁷.

O princípio da função social do contrato, como os demais princípios jurídicos, não é de aplicação supletiva ou excepcional, visto que integra o contrato, como dever geral de conduta, independentemente do querer das partes. O contrato, por mais insignificante que seja, ostenta

²³ Apud LÔBO, Paulo. Direito Civil: Contratos. 1ª ed. São Paulo. Saraiva. 2011. p. 69

²⁴ LÔBO, Paulo. Ibid. p. 67.

²⁵ Cf. n.º 1 do art. 96 da CRM.

²⁶ LÔBO, Paulo. *Loc. Cit.*

²⁷ LÔBO, Paulo. Direito Civil: Contratos. 1ª ed. São Paulo. Saraiva. 2011. p. 69.

dupla função: individual e social, realizando a primeira a autorregulação dos interesses individuais e a segunda sua conformação aos interesses sociais.

9.2. Princípio da boa fé objectiva

Vale começar esta abordagem com o entendimento de MONTEIRO e PINTO²⁸ sobre o princípio, segundo os quais, este princípio “exprime a preocupação da ordem jurídica pelos valores ético-jurídicos da comunidade, pelas particularidades da situação concreta a regular e por uma juridicidade social e materialmente fundada”.

Na verdade, a elevação da boa fé a princípio jurídico, tem como efeito ultrapassar a perspectiva positivista do contrato, abrindo espaço à intervenção de valores extralegais e considerações da dimensão social e material do contexto jurídico que o contrato atravessa. É um princípio naturalmente subjacente ao *Estado de Direito Social* dos nossos dias, intervencionista e preocupado por corrigir desequilíbrios e injustiças, para lá das meras justificações formais. Conforme refere Oliveira Ascensão²⁹ “a lei recorre a esta expressão justamente por ela estar tradicional e linguisticamente ligada às noções de honestidade e correção no tráfego”.

Vale referir que o princípio da boa fé é dividido em duas vertentes, uma subjectiva³⁰ e outra objectiva, sendo esta última a que nos ocupará por ser a que mais interessa aos contratos. A boa fé subjectiva, conforme explicam Monteiro e Pinto³¹, refere-se “à situação de quem julga atuar em conformidade com o direito, por desconhecer ou ignorar, designadamente, qualquer vício ou circunstância anterior”. Conforme se vê, trata-se de um conceito que leva em conta o íntimo do agente, analisando se ele sabia – naquele caso concreto – de determinada irregularidade praticada.

Prenunciou-se que nos interessa o sentido objectivo deste princípio, sendo este, segundo os autores, “o sentido em que tal princípio revela, na atualidade, todo o seu imenso potencial jurisprudencial e traduz a dimensão de justiça social e materialmente fundada”³².

A boa-fé objectiva não é determinada por uma análise das intenções internas de uma pessoa, nem está relacionada com o conhecimento ou a ignorância do indivíduo em uma determinada situação. Em vez disso, a boa-fé objectiva é um padrão definido de

²⁸ MONTEIRO, António P; PINTO, Paulo Mota (ed.). Teoria geral do direito civil. p. 124.

²⁹ Apud CAMBULE, Gil. Teoria Geral do Direito Civil. p. 90

³⁰ Sobre esta vertente da boa fé não nos aprofundaremos, visto que tratando o presente trabalho dos contratos, importará a vertente objetiva do princípio da boa fé.

³¹ Op. Cit. p. 125.

³² MONTEIRO, António P; PINTO, Paulo Mota (ed.). Teoria geral do direito civil. p. 25.

comportamento honesto, íntegro e diligente que as partes contratantes devem manter entre si. Se não aderirem a este padrão, podem ser consideradas como estando em violação do contrato, por violação do princípio a ele subjacente.

Com efeito, num contrato, as partes devem se comportar com diligência, colaboração, respeito e integridade. Isso não se limita apenas ao texto literal do contrato, mas também inclui o exercício adequado dos direitos estabelecidos nele, a consideração da função social das cláusulas e a obrigação de agir com justiça, colaboração, segurança e lealdade. Além disso, é importante fornecer informações completas e, quando necessário, manter a confidencialidade.

Para apresentar a dimensão e operacionalização do princípio no contexto contratual, não achamos melhor colocação que a de Monteiro e Pinto, que ensinam que³³:

Aplicado aos contratos, o princípio da boa fé em sentido objectivo constitui uma regra de conduta segundo a qual os contraentes devem agir de modo honesto, correto e leal, não só impedindo, assim, comportamentos desleais, como impondo deveres de colaboração entre eles.

Assim, tem-se que a boa fé é um princípio transpositivo e extralegal, exigindo conduta que, apesar de não expressamente prevista no contrato, corresponde a imperativos de justiça moral e social, impondo-se às partes os chamados deveres marginais ou laterais do contrato.

Conforme ensina NICOLAU³⁴, “em termos simples, normas de conduta que antes estavam confinadas ao âmbito da etiqueta e da boa postura social foram alçadas à categoria jurídica, ganhando reconhecimento legal”.

9.3. Princípio do equilíbrio contratual

O princípio do equilíbrio contratual ou da equivalência das prestações, como preferem chamar alguns tratadistas, impõe que a igualdade presumida entre as partes seja analisada em moldes mais substanciais, para lá de meras justificações formais adoptadas pelos princípios clássico-liberais.

Os contratos comerciais, como negócios geralmente³⁵ onerosos, pressupõem atribuições patrimoniais de ambas as partes, existindo, segundo a perspectiva destas, um nexó ou relação de corresponsabilidade entre as referidas atribuições patrimoniais (normalmente

³³ MONTEIRO, António P; PINTO, Paulo Mota (ed.). Teoria geral do direito civil. p. 25.

³⁴ NICOLAU. Gustavo Rene. O princípio da boa fé objetiva e sua concretização. RJLB, Ano 1(2015), nº 6, 551-566. p. 6.

³⁵ Uma das inovações dos dias de hoje é a previsão, entre os artigos 213 a 230 do RJCC, da doação como contrato comercial. Cf. ASSANE, Rachide. Doação como contrato comercial em Moçambique-Algumas questões. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. 2024. Trabalho de Fim de Curso.

traduzidas em prestações). Cada uma das partes faz uma atribuição patrimonial que considera retribuída ou contrabalançada pela atribuição da contraparte³⁶.

Todavia, o contrato não é estático, mas dinâmico, assim como a relação obrigacional, que deve ser processualizada no compasso das circunstâncias econômicas e sociais que presidiram a sua composição e que, quando substancialmente alteradas, justificam a sua modificação³⁷.

Evidencia-se, então, que no decorrer da relação obrigacional, pode ocorrer um evento estranho ao que se verificava na altura da celebração do contrato, acarretando uma excessiva onerosidade para uma das partes contratantes.

Paulo Lôbo³⁸ refere que o princípio “preserva a equação e o justo equilíbrio contratual, seja para manter a proporcionalidade dos direitos e obrigações, seja para corrigir os desequilíbrios supervenientes, pouco importando que as mudanças possam ser previsíveis”. Refere o autor que o que interessa não é mais a exigência cega do cumprimento do contrato da forma como fora assinado ou celebrado, mas se sua execução não acarreta vantagem excessiva para uma das partes e desvantagem excessiva para a outra, aferível objectivamente, segundo as regras da experiência ordinária e da razoabilidade.

O princípio do equilíbrio contratual pode ser tomado numa perspectiva subjectiva, assim como numa mais objectiva. Por exemplo, a lei presume como juridicamente vulneráveis o consumidor, o aderente em um contrato de adesão, entre outros, dando azo a uma vertente subjectivista do princípio, visto que leva em conta a identificação do poder contratual dominante das partes e presunção legal de vulnerabilidade.

No plano objectivo, observa-se o real desequilíbrio material dos direitos e obrigações contratuais, que se pode verificar aquando da celebração do contrato ou devido a superveniente alteração das circunstâncias, acarretando uma excessiva onerosidade para uma das partes.

9.3.1. Objecto e âmbito de aplicação

O seu objecto é a relação entre o valor das prestações devidas pelas partes. A exigência do princípio não é que os valores das prestações sejam iguais, mas antes limita a desigualdade, por um lado, em função do grau, e, por outro, em função da correspondência desses valores com a vontade das partes.

³⁶ MONTEIRO, António P; PINTO, Paulo Mota (ed.). Teoria geral do direito civil. p. 401.

³⁷ MATTIETO, Leonardo. O princípio do equilíbrio contratual. **Revista da Procuradoria Geral**, v. 6v4, p. 183-191. 2009.

³⁸ LÔBO, Paulo. Direito Civil: Contratos. 1ª ed. São Paulo. Saraiva. 2011. p. 70.

O princípio do equilíbrio contratual enseja, por um lado, a renegociação, pelas próprias partes, dos termos inicialmente avençados, como também, por outro lado, abre a via, nem sempre desejável, conducente à revisão ou resolução judicial³⁹.

Não se deve, ao assumir a existência de um princípio do equilíbrio contratual, concluir que todas as prestações nos contratos comutativos devem ser equilibradas, mas apenas que na solução das perturbações surgidas na sua execução há que ter em conta, entre outros elementos do sistema, esse princípio.

Como é de se esperar, o princípio não tem muita relevância para os negócios instantâneos ou de execução imediata, o seu âmbito é dos contratos comutativos e assume especial relevância em contratos de execução duradoura, pois é aí que os programas contratuais são menos definidos e aí que mais frequentemente acontece a desvirtuação do equilíbrio que estava previsto, em função de factos não previstos.

Aplica-se no momento da contratação, constringendo a medida em que as partes podem acordar em prestações desequilibradas, mas também se aplica durante a execução do contrato, viabilizando a reposição das proporções iniciais entretanto perdidas. Assim, o princípio visa tanto garantir a proporcionalidade de direitos e obrigações contratuais, quanto restabelecer o equilíbrio perdido.

Em suma, o princípio do equilíbrio contratual busca realizar e preservar o equilíbrio real de direitos e obrigações no contrato, antes, durante e após a sua execução, acompanhando o contrato em todas as suas fases, visando harmonizar os interesses das partes, conformados com os interesses de ordem social.

³⁹ MATTIETO, Leonardo. O princípio do equilíbrio contratual. *Revista da Procuradoria Geral*, v. 6v4, p. 183-191. 2009. p. 186

CAPÍTULO II - TEORIAS SOBRE A OPERACIONALIZAÇÃO DO PRINCÍPIO DO EQUILÍBRIO CONTRATUAL

Durante muito tempo, vigoraram de modo absoluto os princípios da autonomia privada e do *pacta sunt servanda*, que estabeleceram uma certa rigidez aos contratos, inviabilizando a sua modificação, seja qual fosse o fundamento da pretensão.

Conforme avança Leonardo Mattiето⁴⁰ tem ocorrido na história da civilização que “um facto incomum torne impossível a manutenção daquilo que se estabeleceu, levando as partes à contingência de adequar regras já definidas às exigências de eventos supervenientes”. Com efeito, a sociedade humana já enfrentou inúmeros conflitos armados, crises financeiras, insurreições, desastres naturais, surtos, pandemias, epidemias, etc.

Assim, visto que os contratos supõem uma certa estabilidade, sem a qual se desvirtuam e podem ter esvaziada ou exaurida a respetiva força obrigatória, a doutrina e a jurisprudência estrangeiras desenvolveram teses e princípios que buscaram manter e/ou recuperar o reequilíbrio contratual, conforme exigisse cada caso.

Das teorias que se propuseram a resolver o problema do desequilíbrio contratual, pode-se citar como principais a cláusula *Rebus Sic Stantibus*, a teoria da imprevisão, a teoria da pressuposição, a teoria da base objectiva do negócio, e a teoria da excessiva onerosidade, que passaremos a apreciar, mas sem que nos esqueçamos de que existem várias outras teorias.

10. CLÁUSULA *REBUS SIC STANTIBUS*

Surgiu entre os séculos XIV e XVI, tendo sido reconhecida até ao século XVIII como cláusula geral e tácita para os contratos de longo prazo, sustentando, portanto, que as partes dos contratos comutativos estariam subordinadas ao seu cumprimento se no momento da execução as circunstâncias fossem idênticas às que vigoravam no momento da celebração do negócio. Assim, segundo esta cláusula, para a subsistência da relação contratual deveriam persistir as circunstâncias do momento da sua constituição.

⁴⁰ MATTIETO, Leonardo. O princípio do equilíbrio contratual. *Revista da Procuradoria Geral*, v. 6v4, p. 183-191. 2009. p. 3.

Segundo Wagner de Souza⁴¹, a teoria tem sua origem e fundamentos num texto de Neratius⁴², nos termos do qual: “*Contractus qui habent tractum sucessivum et dependetiam de futuro rebus sic stantibus intelliguntur*”⁴³.

Era uma cláusula implícita nos contratos comutativos de trato sucessivo ou pendência futura e, conforme observa Caio Mário⁴⁴, consistia na presunção de:

Uma cláusula que se não lê expressa nos contratos comutativos, mas figura implícita, segundo a qual os contraentes estão adstritos ao seu cumprimento rigoroso, no pressuposto de que as circunstâncias ambientes se conservem inalteradas no momento da execução, idênticas às que vigoram no da celebração.

Havendo, assim, alteração por causas imprevisíveis ao tempo da celebração do contrato, a parte que tivesse seus encargos excessivamente onerados poderia ter sua obrigação revista.

A cláusula veio a cair em declínio entre a segunda metade dos séculos XVIII e XIX, reportando-se como causa principal o surgimento da Escola da Exegese⁴⁵, na França e da Escola Histórica do Direito⁴⁶, na Alemanha, reconsolidando o dogma da autonomia da vontade e do *pacta sunt servanda*.

Entretanto, após as duas grandes guerras, porque devastaram as economias das diversas potências mundiais, suscitou uma peculiar preocupação com os contratos de execução continuada, que haviam sido estremecidos por conta das referidas guerras, que, pelos seus acontecimentos imprevisíveis e supervenientes, acabaram gerando desequilíbrio extremo na equivalência das prestações, acarretando uma excessiva onerosidade para uma das partes. Neste contexto, a jurisprudência internacional percebe que os princípios da força obrigatória e da

⁴¹ SOUZA, Wagner M. Alves de. A cláusula rebus sic stantibus, a teoria da pressuposição e a teoria da base do negócio jurídico em face da doutrina *nemo potest venire contra factum proprium*. In: Comissão Editorial da revista de Pós-Graduação em Direito na Universidade Federal da Bahia. 2005. p. 5.

⁴² Lúcio Nerácio Prisco (em latim: Lucius Neratius Priscus) foi um senador e jurista romano nomeado cônsul sufecto para o nundínio de maio a junho de 97 com Marco Ânio Vero. Por um tempo, serviu como mestre da Escola Proculiana (Vide: https://pt.wikipedia.org/wiki/Lúcio_Neratius_Priscus).

⁴³ Tradução: Os contratos que têm trato sucessivo e dependência futura devem ser entendidos estando as coisas assim [...] como se encontravam no momento da contratação.

⁴⁴ Apud SOUZA, Wagner M. Alves De. Op. cit., p. 6.

⁴⁵ A Escola da Exegese surge com o liberalismo econômico pós-revolucionário cuja ideologia focava-se na salvaguarda dos interesses da burguesia, preservando o princípio da segurança jurídica, aprisionando os magistrados ao estrito cumprimento da lei, permitindo nada além da interpretação gramatical e restringindo ao máximo o desenvolvimento do Direito. Qualquer construção teórica além do Código de Napoleão (1804) era repudiada e sua aplicação considerada arbítrio judicial, caindo em declínio a cláusula *rebus sic stantibus*.

⁴⁶ Na Alemanha, a Escola Histórica buscava estabelecer uma correlação entre a lei romana e os costumes locais, passando a repudiar o Direito natural e, conseqüentemente a *cláusula rebus sic stantibus* passa a ser esquecida.

intangibilidade dos contratos devem ser relativizados, pois, caso contrário, diversos contraentes seriam conduzidos à extrema ruína⁴⁷.

No mesmo contexto, muitos Estados editaram as leis normatizando situações de desequilíbrio, exceptuando o princípio do *pacta sunt servanda*. Contudo, as referidas leis acomodaram casos específicos e pontuais, o que levou à criação de teorias para fundamentar as exceções ao princípio da obrigatoriedade do contrato, para socorrer o ambiente de profundo impacto econômico.

Estas teorias desenvolveram-se em diversos países, entre a segunda metade do século XIX até ao fim da primeira metade do século XX, retomando e aprimorando a cláusula *rebus sic stantibus*. Em regra, todas essas teorias buscavam resolver o mesmo problema, a alteração imprevisível e superveniente à formação do contrato, afetando o acordo de vontades e propondo a mitigação da eficácia vinculante dos contratos⁴⁸.

11. TEORIA DA PRESSUPOSIÇÃO

Em meados do século XIX, percebendo a manifesta injustiça causada pela rigidez do *pacta sunt servanda*, Windscheid desenvolve uma teoria que representou um golpe a este princípio.

Durante muito tempo, o problema da alteração das circunstâncias foi tratado com base na cláusula *Rebus Sic Stantibus*, a qual acabamos de nos referir, entretanto, em 1850, na sua obra “*Die lehre des romischen Rechts von der voraussetzung*” (A doutrina do Direito Romano da Pressuposição) Windscheid procedeu à reformulação do problema, propondo uma nova teoria: a teoria da pressuposição.

A teoria da pressuposição de Windscheid afirmava que, ao celebrar um contrato, a parte contratante está convicta, subjectivamente, da ocorrência ou continuidade futura de certos eventos ou circunstâncias relevantes. Essa convicção é fundamental para a formação da vontade contratual, e a falta dela pode impedir a conclusão do negócio.

Antunes Varela ilustra com exemplos a manifestação da teoria da pressuposição, conforme transcrição que se segue, *in verbis*⁴⁹:

⁴⁷ SOUZA, Wagner M. Alves de. A cláusula *rebus sic stantibus*, a teoria da pressuposição e a teoria da base do negócio jurídico em face da doutrina *nemo potest venire contra factum proprium*. p. 7-8.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 9.

⁴⁹ Apud SOUZA, Wagner. Op. Cit. p. 10.

O dono da fábrica encomendou uma grande partida de algodão, convencido de que o barco com a matéria prima adquirida a uma outra firma se afundara na viagem. O empregado bancário alugou casa de Veraneio, em Itaprica, para o mês de janeiro, persuadido de que gozaria nesse mês as férias a que tem direito. O tio legou todos os bens a um dos dois sobrinhos, convencido de que o outro morreu num acidente de aviação.

Conforme pode-se depreender desses exemplos de Antunes varela, a parte, ao emitir declaração de vontade sujeita a uma pressuposição, emite-a na convicção de verificação de certas circunstâncias, convicção relevante de tal forma que se a parte não tivesse representado como certas as circunstâncias, não teria celebrado o contrato, pelo menos não nos mesmos moldes que o celebrou. É a este “nexo psicológico” entre a declaração negocial e as circunstâncias subjectivamente representadas como certas pelo contratante que Windscheid dá o nome de *pressuposição*.

Windscheid defendia que, em situações como estas, tendo a contraparte conhecimento da pressuposição, a medida mais próxima da equidade apontaria para a dissolução do negócio jurídico, pois a vontade efetiva não coincide com a vontade verdadeira, que deve ser privilegiada. A vontade efetiva manifestada no momento da celebração do contrato, sofreria uma autolimitação implícita subjectiva circunscrita ao universo do declarante, mas que chega ao conhecimento do declaratário.

12. TEORIA DA IMPREVISÃO

Esta teoria exige que a alteração das circunstâncias seja de tal ordem que a excessiva onerosidade da prestação não possa ser prevista, no dizer de Orlando Gomes⁵⁰, “a imprevisão há de decorrer do facto de ser a alteração determinada por circunstâncias extraordinárias”.

Em termos dogmáticos, a teoria da imprevisão pressupõe a ocorrência de factos imprevistos, ou, embora previsíveis, ocasionem consequências imprevisíveis, enfim, ocorridos após a constituição do contrato, e alheios a vontade das partes, resultando em um ambiente econômico diverso daquele no qual se contratara.

Quando, entretanto, uma das partes vê a sua posição econômica agravada, ao ponto de lhe trazer muito maior onerosidade, mas que podia ser razoavelmente prevista, não há que pretender a resolução do contrato ou a alteração de seu conteúdo. Nesses casos, o princípio da

⁵⁰ GOMES, Orlando. Contratos. 26ª ed. Rio de Janeiro: Editora forense. 2009. p. 41.

força obrigatória do contrato opera de modo absoluto, mantendo-se intacto, pois que se não preenchem os requisitos da sua flexibilização. Em suma, para legitimar a modificação do contrato mister se mostra, para os defensores desta teoria, que a sua causa justificativa seja extraordinária e imprevisível, conforme resulta das lições de Orlando Gomes⁵¹.

Em nota de fim da abordagem desta teoria, vale mencionar Maria Antunes, defensora da teoria, que considera que a modificação do contrato, em virtude da alteração das circunstâncias, ficará dependente de⁵²:

Um pressuposto: as partes terem baseado a decisão de contratar em certas circunstâncias; dois requisitos: (1) uma alteração anormal (i.e., imprevisível) de uma circunstância relevante; e (2) uma lesão (abrange não só danos, mas também riscos, sacrifícios) grave (i.e., “considerável” ou descomunal); um requisito negativo: os efeitos da alteração não estarem incluídos nos riscos próprios do contrato (i.e., no programa contratual).

13. TEORIA DA BASE DO NEGÓCIO JURÍDICO

O substrato dogmático gerou duas teorias de quebra de base: *a subjectiva e a objectiva*, podendo conceituar cada uma delas da seguinte maneira:

13.1. Teoria da quebra da base subjectiva do negócio

É fundada na *teoria da pressuposição* de Windscheid, aprimorada por Paul Oertman e defende que no momento da formação do contrato, as partes possuem uma *representação mental* (“erro quanto aos motivos”) das circunstâncias existentes e quando, no futuro, esta “representação” não se verifica, haverá uma quebra nesta “base subjectiva do negócio”.

Assim, a base subjectiva equivale ao que ambas as partes esperam do negócio concluído, pois se soubessem das suas incertezas, não o teriam concluído. Oertman defendia, assim, que a representação mental de circunstâncias pretéritas, presentes ou futuras, marcada pela certeza subjectiva da sua realização, no momento da celebração do negócio jurídico, poderia obstar a irradiação dos seus efeitos se fosse não só conhecida, mas também não contestada pela contraparte⁵³.

Nestes termos, segundo Oertmann, a representação mental de uma das partes, conhecida e não impugnada pela outra (ou ambas as partes), no momento da celebração do negócio

⁵¹ GOMES, Orlando. Contratos. 26ª ed. Rio de Janeiro: Editora forense. 2009. p. 41.

⁵² ANTUNES, Maria João (org.), p. 1342.

⁵³ SOUZA, Wagner M. Alves De. op. cit., p. 10.

jurídico, acerca da existência ou não de certas circunstâncias pretéritas, presentes ou futuras que embasam a vontade negocial, não correspondente à realidade objectiva, facultaria à outra parte prejudicada a resolução ou denúncia do contrato dependendo da natureza das prestações.

A teoria desenvolvida por Oertmann praticamente se identifica com a teoria da pressuposição de Windscheid, pois se trata de uma teoria psicológica da vontade. A diferença consiste no aperfeiçoamento derivado da inclusão do necessário conhecimento e da não objeção à *pressuposição* declarada.

Não obstante esta teoria ter sido aceite na doutrina alemã na tentativa de solucionar consequências da alteração das circunstâncias no contrato, o subjectivismo que estava implícito resultou em muitas críticas por parte dos defensores de uma concepção objectiva da base do negócio jurídico, fazendo, assim, nascer a teoria da base objectiva do negócio jurídico, que passaremos a estudar.

13.2. Teoria da quebra da base objectiva do negócio

A teoria da base objectiva do negócio foi desenvolvida Karl Larenz, em meados do século XX, visando superar as insuficiências e falhas nas ideias da teoria de Oertman, e levou ao afastamento das formulações teóricas anteriores, como a cláusula rebus sic stantibus e a teoria da pressuposição. A mesma foca-se nas circunstâncias do negócio, visto que o negócio jurídico supõe a estabilidade de uma série de circunstâncias, especialmente de cunho econômico, sem as quais se descaracteriza e perde a força obrigatória.

Explica Larenz⁵⁴ que por *base objectiva* entende-se “as circunstâncias e o estado geral de coisas cuja existência ou persistência é objectivamente necessária para que o contrato subsista, segundo o significado das intenções de ambos contratantes como regulação dotada de sentido”. Assevera, outrossim, que um contrato não pode subsistir como regulação dotada de sentido:

- a) Quando a relação de equivalência entre a prestação e a contraprestação, que aí se pressupõe, haja sido destruída em tal medida que já não possa falar racionalmente de “contraprestação”;
- b) Quando a finalidade objectiva do contrato, expressa em seu conteúdo, tenha se tornado inalcançável, ainda quando a prestação do devedor seja possível.

⁵⁴ Apud MATTIETO, Leonardo. O princípio do equilíbrio contratual. *Revista da Procuradoria Geral*, v. 6v4, p. 183-191. 2009.

Portanto, a base objectiva do contrato envolve qualquer situação ou circunstância que contribui para que a relação entre as prestações das partes seja equilibrada, não se verificando nenhuma que se mostre excessiva, permitindo, assim, que ambas as partes atinjam os seus objectivos, que nos contratos comerciais, geralmente são de ordem puramente económica.

Assim, a ideia de base objectiva do negócio tem amplo significado diante de um quadro de alteração de circunstâncias fácticas. Conforme ensina Leonardo Mattiето⁵⁵, se já não são as mesmas as circunstâncias económicas e sociais que hoje se apresentam, em comparação com as que existiam à época do ajuste, é chegado o tempo de recomposição da base do negócio, na busca do retorno a uma posição saudável de equilíbrio dos contratantes.

O desaparecimento da base do negócio em razão da modificação das circunstâncias pode, entre outras causas, derivar de: Perturbações na relação de equivalência; dificuldade extraordinária da prestação; frustração do escopo do negócio; modificações da legislação e da jurisprudência; desvalorização monetária; desvalorização da prestação em espécie (aumento do custo da prestação); excesso ou ultrapassagem do risco atribuído; intervenções de autoridades; perturbação ou frustração do objectivo da prestação⁵⁶.

Em suma, a quebra da base objectiva do negócio terá sempre como consequência a frustração da finalidade do contrato devido a ocorrência de eventos socioeconomicamente relevantes para o contrato e que independem da vontade das partes contratantes.

⁵⁵ MATTIETO, Leonardo. O princípio do equilíbrio contratual. **Revista da Procuradoria Geral**, v. 6v4, p. 183-191. 2009.

⁵⁶ HEINEN, Juliano; SOARES, Leonela Otília Sauter. A estrutura teórico-dogmatica do equilíbrio contratual no Direito privado: Pode ele ser considerado um princípio geral do Direito?. **Revista Brasileira de Direito Civil**, v. 28, p. 15-42. 2021. p. 23.

CAPÍTULO III - O PRINCÍPIO DO EQUILÍBRIO E O DEVER DE RENEGOCIAÇÃO NOS CONTRATOS COMERCIAIS EM MOÇAMBIQUE

14. Considerações prévias: Direito ao equilíbrio

O princípio do equilíbrio contratual, no ordenamento jurídico-comercial moçambicano, tem as vestes da teoria da excessiva onerosidade, que corresponde a uma variante da teoria da imprevisão, desenvolvida pela doutrina italiana e tendo sido acolhida no *code civile* de 1942 (italiano). Esta teoria, ao invés de acentuar a imprevisibilidade do evento causador do rompimento da equivalência das prestações contratuais, põe relevo sobre a grandeza do encargo a ser cumprido pelo contratante negativamente atingido pela alteração das circunstâncias.

Para garantir a manutenção da relação de equivalência entre as prestações dos contratantes comerciais, o legislador comercial adota uma filosofia de censura global aos comportamentos que possam levar à uma excessiva onerosidade para uma das partes da relação contratual comercial em todas as fases da mesma.

Com efeito, o legislador tem a excessiva onerosidade como critério para determinar se certo contraente age coagindo a sua contraparte ao ameaçar exercer um direito legalmente estabelecido, mas com vista a obter uma vantagem excessiva, conforme resulta do art. 75.º do RJCC.

Ainda, se, no momento da celebração do contrato, uma das partes consegue injustamente uma vantagem excessiva relativamente à sua contraparte – fala-se aqui do desequilíbrio originário – a lei considera estar-se perante uma situação de *abuso*, o que torna o contrato anulável, nos termos conjugados do art. 79 e do n.º 1 do art. 81, ambos do RJCC.

Esta figura do abuso que o Regime jurídico dos contratos comerciais propõe não se difere da já conhecida figura da usura, prevista no art. 282 do CC, pois, tratando-se de regime comercial ou civil, aplicar-se-á a respectiva figura sempre que uma das partes se aproveite, conscientemente, de circunstâncias subjectivas que viciam a formação da vontade da sua contraparte *para obter uma vantagem injustificada*.

Entretanto, ao contrário do regime da usura em que a decisão sobre modificar o contrato é das partes, conforme se lê no art. 283 CC, nos casos de abuso, o n.º 2 do art. 81 do RJCC atribui um âmbito discricionário do julgador de, segundo juízos de equidade, revisar o contrato de modo a restabelecer a equivalência entre as prestações, em detrimento da anulação solicitada pela parte desfavorecida. No regime do Código Civil, o julgador dependia a cem por cento da

reação das partes e este não podia modificar o contrato officiosamente, mesmo se entendesse ser a solução mais equitativa para o caso.

Esta permissão dada ao julgador mostra-se como um desaguar de toda uma filosofia vertente dos princípios sociais dos contratos, visto que se permite a flexibilização do *pacta sunt servanda*, por sua vez corolário da autonomia de vontade, na medida em que se toma a vontade das partes como mais um factor a sopesar, talvez o mais importante, mas não o único, na processualização do contrato comercial, pois, mesmo se não for esse o desejo das partes, se a equidade ditar que o mais correto a se fazer é a modificação do contrato, assim poderá proceder o julgador, garantindo, assim, a continuidade da relação jurídica comercial em termos objectivamente aceitáveis.

A propósito desta abordagem da figura da excessiva onerosidade como meio de operacionalização do princípio do equilíbrio contratual nos contratos comerciais, vale ainda mencionar a al. d) do art. 287 que em conjugação com o art. 286, ambos do RJCC, que consideram razoável a modificação unilateral do contrato de prestação de serviço (sem prejuízo do direito à resolução) em virtude da excessiva onerosidade.

Conforme se vê, o Direito pretende garantir que os contratantes apenas estarão obrigados a cumprir o contrato numa medida devidamente equilibrada, pois se o equilíbrio não existir, a parte pode requerer a anulação, resolver ou modificar o contrato, dependendo dos casos. O certo é que, em todos esses casos, a força obrigatória do contrato, assim como inicialmente pactuado pelas partes, encontra-se esvaziada, visto que a parte desfavorecida não terá de cumprir aqueles termos de modo como se apresentam. Com isso, resulta, sem esforços, que existe para as partes um *direito a efectuar prestações equilibradas com os ganhos no contrato ou receber prestações equilibradas com as perdas*, podendo, portanto, falar-se de um “direito ao equilíbrio” contratual. Na verdade, trata-se de direitos e deveres complexamente recíprocos entre as partes do contrato, visto que, sendo o contrato um “acordo de vontades”, ambas estarão obrigadas a garantir o equilíbrio dos efeitos de suas vontades, estando cada uma delas vedada de agravar a posição da sua contraparte ou omitir-se perante uma necessidade de restauração da compatibilidade das vontades iniciais.

Esta filosofia pode justificar-se igualmente na boa fé objectiva que norteia os contratos como pretendeu Anderson Schreiber⁵⁷, entretanto, não é essa a sua base inicial. Funda-se exatamente na necessidade de as partes do contrato garantirem o equilíbrio nas vontades

⁵⁷ Cf. SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. **Revista Interdisciplinar de Direito**, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 13-14.

inicialmente exteriorizadas, sendo um dever que decorre do próprio princípio do equilíbrio contratual, mas sem afastar, conforme veremos, o princípio da boa-fé, estando esses princípios em conjugação.

15. Da excessiva onerosidade

A tramitação dos casos de excessiva onerosidade está prevista, de modo geral, entre os artigos 108 a 110 do RJCC, que nos ocuparão neste ponto do presente trabalho. O artigo 108 traz-nos a noção de excessiva onerosidade, nos termos do qual:

Há excessiva onerosidade quando a ocorrência de eventos altera substancialmente o equilíbrio do contrato, quer porque o custo do desempenho de uma parte aumentou, quer porque o valor do desempenho que uma parte recebe diminuiu, quer ainda porque: a) os eventos aconteceram ou se tornaram conhecidos da parte desfavorecida após a conclusão do contrato; b) os eventos não podiam ter sido tomados em conta pela parte desfavorecida no momento da conclusão do contrato; e c) os eventos estão fora do controle da parte desfavorecida.

Com esta formulação como se apresenta, passa-se a falsa impressão de que o desequilíbrio contratual, de per si, é pressuposto bastante para configurar a situação de excessiva onerosidade e de que os demais requisitos são outras situações que podem igualmente ocasionar excessiva onerosidade. Caindo nesta impressão, confundir-se-ia a excessiva onerosidade com o simples desequilíbrio no contrato e, assim, qualquer desequilíbrio suscitaria a aplicação dos efeitos do art. 109 do RJCC.

Entendemos que não seja este o intuito do legislador, ou melhor, que não seja este o espírito daquela referida norma. Entendemos ainda que o aumento do custo da prestação dada e a diminuição do valor do desempenho recebido apenas servem, antes, como critérios para ditar a existência do desequilíbrio no contrato, cabendo ao intérprete analisar se os demais requisitos da excessiva onerosidade estão preenchidos, através das alíneas do art. 108 do RJCC.

Em bom rigor, primeiro teremos de analisar se a situação em concreto constitui desequilíbrio contratual, que se pode aferir pelo aumento do custo daquilo que é prestado e/ou pela diminuição do valor daquilo que é recebido, que, por sua vez, não corresponderá ao custo dos esforços empreendidos para o cumprimento de seu encargo. Em síntese, este desequilíbrio implica a assunção por uma das partes de um sacrifício desproporcional em relação à obrigação assumida pela sua contraparte. Entretanto, não basta a assunção deste sacrifício para configurar a excessiva onerosidade, este deve ter sido assumido nas seguintes circunstâncias⁵⁸:

⁵⁸ Estas circunstâncias correspondem aos demais pressupostos da excessiva onerosidade.

➤ **Por facto superveniente à celebração do contrato**

Em outras palavras, estar-se-á perante uma alteração superveniente das circunstâncias existentes à época da celebração do contrato; assim, não poderá aproveitar-se dos efeitos jurídicos previstos no artigo 109 do RJCC a parte excessivamente onerada em virtude de um desequilíbrio preexistente à data da celebração do contrato – desequilíbrio originário – caso em que se aplicará o regime do abuso⁵⁹;

➤ **Por facto que à época da celebração do contrato era imprevisível**

Assim, mesmo se o desequilíbrio for superveniente, se tiver sido ocasionado por facto previsto pelas partes à época da celebração do contrato ou por facto que se espera que um qualquer contraente normal, com as mesmas qualidades e nas mesmas circunstâncias tivesse previsto, não poderá a situação configurar excessiva onerosidade. Em outras palavras, se à data da celebração do contrato, homens de diligências médias, colocados nos lugares dos contraentes, pudessem prever que o facto que rompeu a equivalência das prestações aconteceria, o contrato ainda será exigível nos mesmos termos em que foi celebrado, não merecendo nenhuma modificação; e

➤ **Por facto fora do controlo da parte desfavorecida**

Acertadamente, tem de ser um facto sobre o qual a parte desfavorecida não tem influência de forma relevante, pois se tiver, os princípios da boa fé e do *pacta sunt servanda* impõem que este de tudo faça para o bom e fiel cumprimento das suas obrigações dentro das suas possibilidades.

Veja-se que esses requisitos são cumulativos, devendo verificar-se cada um deles para que se considere estar perante uma excessiva onerosidade amparada nos termos do regime jurídico dos contratos comerciais.

Em suma, a excessiva onerosidade prevista no Regime Jurídico dos Contratos Comerciais é, na verdade, a importação da figura do comércio internacional designada por *Hardship*⁶⁰ e pode-se definir como a situação contratual de desequilíbrio entre as prestações das partes, que resulta de facto superveniente, imprevisível e fora do controlo das mesmas.

⁵⁹ Cf. arts. 79 e ss. do RJCC.

⁶⁰ Cf. art. 6.2.1 dos princípios Unidroit relativos aos contratos comerciais.

16. Da (in)existência do dever de renegociar

Após esta abordagem da figura da excessiva onerosidade, cumpre-nos responder à questão principal do presente trabalho: existe, no direito comercial moçambicano, um dever de renegociar contratos afetados por excessiva onerosidade?

A este propósito importa, de antemão, referir que será sempre recomendável prever no contrato uma cláusula expressa que determina este dever de renegociar o contrato quando se verificar uma situação que implique excessiva onerosidade (ou uma outra forma de tramitar a excessiva onerosidade), pois, assim, a renegociação do contrato (ou outra atitude das partes perante a excessiva onerosidade) será sempre mais uma obrigação contratual, permitindo tratar a situação com mais seriedade, tendo em conta as consequências da violação das cláusulas contratuais.

Entretanto, para os casos em que não exista tal cláusula, será a ciência do Direito a nos auxiliar a ultrapassar a situação indesejável na vida do contrato. O n.º 1 do art. 109 do RJCC estabelece que “em caso de excessiva onerosidade, a parte desfavorecida tem o direito de solicitar a renegociação mediante pedido imediato, indicando os fundamentos do seu pedido” (Grifo nosso).

Se a lei não se conforma com as situações de desequilíbrio, aplaudindo e recomendando a reação imediata da parte desfavorecida perante o desequilíbrio, confirma-se aquela nossa constatação de existência de um “direito ao equilíbrio” para as partes contratantes. Não é legalmente aplaudido que as partes estejam numa relação comercial desequilibrada. Contudo, e conforme se vê, esta disposição, por si só, não pode fundamentar o dever de renegociar contra as partes do contrato, pois a mesma apenas garante a legitimidade e validade do pedido de renegociação, entretanto, sem esforços para efetivar esta renegociação.

Deveras, porque a parte favorecida não é obrigada a entrar em renegociações, esta pode, simplesmente, manter-se no silêncio e, ainda, exigir o estrito cumprimento do contrato, pois, nos termos do n.º 2 do mesmo artigo, “o pedido de renegociação, por si só, não permite à parte desfavorecida suspender o cumprimento da obrigação”.

Entretanto, se concordássemos com o sentido meramente literal desta disposição, e afirmássemos que, de verdade, é legalmente acolhida e aplaudida a inércia e/ou dificuldade da parte favorecida à renegociação, esvaziariamos a razão de ser daquela disposição em concreto. O seu sentido seria reduzido a zero, seria igual a não termos nenhuma disposição a este respeito.

Se o n.º 1 do art. 9 do CC prenuncia que a interpretação da lei “não deve cingir-se à letra da lei”, pecaríamos por atitude antijurídica se fizéssemos contrário. Assim, cumpre-nos, por um lado, atribuir àquela disposição um alcance que dê sentido à mesma, ainda que imperfeitamente expresso, garantindo, por outro, um mínimo de correspondência verbal na letra da lei⁶¹.

Anderson Schreiber⁶², autor brasileiro que se ocupou da matéria do dever de renegociação nos contratos desequilibrados por alteração superveniente das circunstâncias, abstraiu-se das escrituras legais e tentou, nas suas palavras, “construir” um dever de renegociar com base nos princípios dos contratos, mormente a boa fé objectiva. O autor parte do pressuposto de que o princípio da boa fé visa garantir, entre outros, que as partes colaborem para a prossecução dos fins do contrato, i.e., a boa fé objectiva “impõe um padrão de conduta a ambos os contratantes, no sentido de recíproca cooperação, com consideração aos interesses um do outro, em vista de se alcançar o efeito prático que justifica a existência jurídica do contrato celebrado”⁶³.

Segundo o autor, em casos de excessiva onerosidade, as partes estariam adstritas a certos deveres de conduta que derivam da necessidade de cooperação para alcançar os fins do contrato. Na sua perspectiva, incumbiria à parte desfavorecida, antes, o dever de “avisar prontamente à sua contraparte acerca do desequilíbrio contratual identificado”⁶⁴ e à parte favorecida, “o dever de ingressar em renegociação com vistas a obter o reequilíbrio do contrato”⁶⁵, deveres, conforme se disse, que resultam da necessidade de que as partes cooperem entre si para a concretização do escopo contratual, não havendo, portanto, necessidade de norma específica estabelecendo o dever de renegociar.

A este propósito, vale deixar uma nota acerca daquilo a que a doutrina civilista contemporânea designa de deveres anexos ou laterais ao contrato⁶⁶, para se referir àqueles deveres que, embora não expressamente previstos no contrato, atendem à finalidade do contrato e decorrem do princípio da boa fé, colimando a tutela dos legítimos interesses estipulados no contrato. Neste grupo refere-se ao dever de informação, proteção, lealdade, colaboração, sigilo, entre outros que concorrem para garantir a justiça contratual. Do já referido aqui, nota-se a

⁶¹ Cf. n.º 2 do art. 9 do Cciv.

⁶² SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. **Revista Interdisciplinar de Direito**, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 34.

⁶³ NEGREIRO, Tereza. Apud SCHREIBER, Anderson. *Ibid.* loc. cit

⁶⁴ *Ibid.*, p. 35

⁶⁵ *Ibid.* loc. Cit.

⁶⁶ Cf. COUTO E SILVA, Clóvis V., *A Obrigação como processo*. 1ª Ed. São Paulo. Editora FGV. 2012. pp. 91-97

extrema relevância desses deveres para a boa formação, execução e superação das vicissitudes contratuais, pois compelem as partes a prosseguir os objectivos comuns do contrato com retidão, independentemente da situação concreta do contrato.

Fazendo a confrontação entre o apresentado supra e as disposições legais relevantes, que passaremos a citar, cumpre-nos responder, para cada uma das partes, se se pode falar do dever de renegociar o contrato afectado por excessiva onerosidade:

a) Parte desfavorecida

Voltando àquele posicionamento de Anderson Schreiber, por razões de ordem técnica, entendemos que para a parte desfavorecida a renegociação não se vê como “dever”, porquanto constitui, antes, um ônus, considerando que esta apenas poderá recorrer ao tribunal ou árbitros “não existindo acordo”, conforme resulta do n.º 3 do art. 109 do RJCC. A parte desfavorecida teria simplesmente o que Clóvis Couto e Silva⁶⁷ designa de “*dever para consigo mesmo*” (grifo nosso) que, afinal, percebe-se tratar-se de um ônus, pois, juridicamente, dever será um dever para com alguém. Portanto, aquela constatação de Anderson Schreiber segundo a qual o aviso do desequilíbrio à parte favorecida é dever da parte desfavorecida consideramos não se aplicar à realidade moçambicana.

Conforme observam MONTEIRO e PINTO⁶⁸, a inobservância de um dever jurídico conduz a aplicação de certas sanções legais. A inércia da parte desfavorecida não pode justificar nenhuma sanção *strictu sensu* contra ela. O que existe é uma necessidade de adopção de certo comportamento – referir-se ao desequilíbrio e solicitar a renegociação – para a realização de um interesse próprio – recuperar o equilíbrio contratual, quer extrajudicial, através da renegociação, quer judicialmente, quando aquela resulte frustrada. A parte desfavorecida não deve, pode livremente solicitar a renegociação do contrato, mas se não o fizer, não poderá recorrer aos tribunais ou arbitragem para exigir o seu “direito ao equilíbrio”.

Em suma, não consideramos o pedido de renegociação como um dever, mas sim um ônus da parte desfavorecida.

b) Parte favorecida

Relativamente à parte favorecida, a nossa posição não foge muito da apresentada por Anderson Schreiber⁶⁹. As partes têm o direito de prosseguir os seus interesses no contrato,

⁶⁷ COUTO E SILVA, Clóvis V., A Obrigação como processo. 1ª Ed. São Paulo. Editora FGV. 2012. p. 98.

⁶⁸ MONTEIRO, António P; PINTO, Paulo Mota (ed.). Teoria geral do direito civil. 4ª ed. Coimbra. Coimbra editora, 2005. p. 185.

⁶⁹ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. 2018. p. 36.

entretanto, não se admite que esta prossecução se realize em sacrifício da finalidade comum que as conduziu à contratação.

A inércia ou dificultação da parte favorecida para a afetação do objectivo comum das partes – bom lucro comum – constitui uma violação daquele dever de cooperação decorrente da boa fé objectiva e considerado anexo ao contrato. Segundo Schreiber, impõe-se às partes um “agir responsável, tomando em consideração os interesses do outro contratante, respeitando suas legítimas expectativas, tudo em prol da realização efetiva do fim contratual”⁷⁰.

Parece-nos não haver impedimento para nos aproveitarmos, em parte, das ideias de Anderson Schreiber, relativamente à aplicabilidade da boa fé objectiva para justificar o dever de renegociar da parte favorecida. Se é verdade que a boa fé objectiva acompanha o contrato em todas as suas fases⁷¹ e que decorre dele um dever de colaboração mútua entre as partes, será também válida, para o direito moçambicano, a ideia de que:

Deixa de ser aceitável que o contratante que recebe uma proposta de renegociação do contrato, em virtude de desequilíbrio a que a ordem jurídica atribui relevância, [...] simplesmente silencie, deixando o contratante prejudicado em situação de insegurança, que se prolonga na exata medida em que se agrava o seu prejuízo⁷².

Temos aqui dois princípios a operar, primeiramente o princípio do equilíbrio que constata uma injustiça no contrato e, em segundo lugar, o princípio da boa fé objectiva que impede as partes (mormente aparte favorecida após receber o pedido de renegociação) de se manter inertes perante aquela injustiça constatada. Assim, não será a boa fé objectiva, por si só, a justificar o dever de renegociação do contrato pelas partes. Paralelamente às ideias de Anderson Schreiber, entendemos que o dever de renegociar deriva propriamente do princípio do equilíbrio contratual que enseja a renegociação pelas próprias partes dos termos inicialmente avençados, sendo que a via que leva à revisão ou resolução judicial do contrato constitui uma garantia de que o princípio operará. Entendemos que a boa fé objectiva terá sempre de ser chamada à colação visto ser um princípio já firmado como mandamento de agir colaborativo no contrato, servindo como um reforço na constituição do dever de renegociação, visto que, os tratadistas⁷³ têm defendido que o ensejo do princípio de equilíbrio é, antes de tudo, a renegociação do contrato pelas próprias partes.

⁷⁰ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. **Revista Interdisciplinar de Direito**, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 36.

⁷¹ Cf. n.º 1 do art. 3.º do RJCC.

⁷² Op. Cit. p. 37.

⁷³ Cf. MATTIETO, Leonardo. O princípio do equilíbrio contratual. **Revista da Procuradoria Geral**, v. 6v4, p. 183-191. 2009.

Atendendo e considerando que os princípios “são normas que ordenam que algo seja realizado na maior medida possível, dentro das possibilidades jurídicas e reais existentes”⁷⁴, e que, “podem ser cumpridos em diferentes graus” e que “a medida devida de seu cumprimento não só depende das possibilidades reais como também das jurídicas”⁷⁵, então é válido esperar que o princípio do equilíbrio contratual, por si só, justifique a imposição de uma conduta que leve a restauração do equilíbrio contratual, *dentro das possibilidades jurídicas e reais existentes*. Em suma, exige-se que a parte favorecida não fique silente perante propostas da sua contraparte de renegociar o contrato, entretanto, não se exigirá que o mesmo aceite as condições trazidas pela sua contraparte, pois, conforme constata Anderson Schreiber⁷⁶, “ninguém é obrigado a aceitar as propostas de renegociação...”.

O princípio do equilíbrio contratual, em conjugação com a boa fé objectiva, apenas exigem que a proposta seja respondida de forma séria e em tempo razoável para que, mantendo-se ainda o efeito útil do reajuste do contrato, a parte desfavorecida possa servir-se de outros meios para perseguir o seu direito.

Em suma, entendemos que para a parte favorecida existe um dever de entrar em renegociações, que se pode designar por “dever de renegociação”, entretanto, este dever não constitui um dever de atingir a efetiva modificação extrajudicial do contrato, mas um dever de conduta das partes perante a situação de excessiva onerosidade. É o dever de responder a parte reclamante do desequilíbrio com seriedade. Não se tratando, por isso, de um dever de revisar o contrato extrajudicialmente, sendo que as partes são livres de não chegar a um consenso. Trata-se, nas palavras de Schreiber⁷⁷, de um “*dever de ingressar em renegociação*” (grifo do autor), analisando e respondendo, com seriedade, ao pedido apresentado pelo outro contratante.

16.1. Consequências da inobservância do dever de renegociação

A primeira observação a se fazer é acerca do não aproveitamento do ônus pela parte desfavorecida, que vai implicar a impossibilidade de iniciar um procedimento, seja ele arbitral ou judicial, com vista a reequilibrar o contrato ou obter a sua resolução, conforme resulta do n.º 3 do art. 109 RJCC, que permite o recurso a esses meios, “não existindo acordo” entre as

⁷⁴ ALEXY, Robert. Apud AMORIM, Leticia Balsamão. A distinção entre regras e princípios segundo Robert Alexy. **Revista de informação legislativa**. a. 42 n. 165 jan/mar. 2005.

⁷⁵ Ibid. loc. Cit.

⁷⁶ SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. **Revista Interdisciplinar de Direito**, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 37.

⁷⁷ Ibid. p. 38.

partes. Entendemos que para chegar a tal estágio de não existir acordo, deve ter havido alguma tentativa, por mais que totalmente desprezada pela contraparte.

Note-se que esta regra vale para ambas as partes. Tanto a parte desfavorecida, assim como a favorecida, nos casos em que for do interesse desta, somente poderão pleitear judicialmente a matéria do desequilíbrio depois de esgotadas as tentativas de renegociação com a contraparte, cabendo à parte que quiser se valer dos seus efeitos provar que tentou uma renegociação extrajudicial.

Em síntese, um dos efeitos da violação do ônus de renegociar é poder ver o pedido de resolução ou modificação judicial indeferido. Assim, a renegociação (tentativa) do contrato, passa a constituir um requisito de admissibilidade das acções de resolução ou modificação do contrato no âmbito da excessiva onerosidade.

Entendemos ainda que se a parte favorecida viola o dever de renegociação, a parte desfavorecida pode valer-se da inércia da contraparte para suspender o cumprimento da parte que lhe corresponde, instaurando a acção competente. Esta solução não violaria o prenunciado no n.º 2 do art. 109 do RJCC, na redação “o pedido de renegociação, por si só, não permite à parte desfavorecida suspender o cumprimento da obrigação”, pois, neste caso, entendemos que não estaremos mais perante um simples pedido de renegociação “por si só” considerado, pois teremos, para além do pedido, a violação do princípio do equilíbrio e do dever de colaboração imposto pela boa fé e que constitui um dever lateral ao contrato. O problema que se pode levantar é de se saber até quando aquele pedido não respondido pode ser considerado como sendo uma violação do dever de renegociação. Acreditamos que a resposta não pode ser uniforme, haverá que se considerar todas as especificidades do contrato em concreto, e demais circunstâncias que podem ser consideradas relevantes.

Ainda, entendemos que responde aos imperativos de justiça contratual a responsabilização civil pelos danos que a parte desfavorecida eventualmente venha a sofrer pela frustração dos escopos do contrato, em virtude da violação das obrigações inerentes ao dever de renegociar. Assim, se durante o tempo em que infundadamente a parte favorecida se mantém em silêncio ou ingressa em renegociações, mas sabotando ou dificultando-as injustificadamente, causando um agravamento da posição da parte desfavorecida, deve haver responsabilização civil nos termos gerais. Tal solução faz sentido, pois terá, além de função punitiva, uma função repressiva, desestimulando o silêncio da parte favorecida, pois que o seu silêncio poderia implicar encargos futuros com a reparação à parte lesada. Teoricamente, parece-nos não haver motivo para afastar a hipótese, vista a função da responsabilidade civil como forma de reparação por violação de direitos patrimoniais.

CONCLUSÃO

O presente trabalho teve como objectivo principal analisar a forma como o princípio do equilíbrio contratual se manifesta à luz do novo *regime jurídico dos contratos comerciais* e, finalmente, responder sobre a possibilidade de existir um dever de renegociar o contrato em decorrência de alteração superveniente das circunstâncias que causa um desequilíbrio contratual e, em caso de existência, qual é a implicação jurídica da sua inobservância.

Conforme se disse noutra oportunidade, o contrato constitui um instrumento para a circulação da riqueza, tendo repercussão a nível da sociedade em que os seus efeitos se fazem sentir. Com isso, ao ser celebrado, espera-se que o mesmo seja cumprido nos exatos termos pactuados pelas partes, pois entende-se que só assim logrará os fins pretendidos, diz-se *pacta sunt servanda*, expressão latina já conhecida, que firmou a força obrigatória do contrato, garantindo, assim, a segurança no tráfego jurídico contratual.

Entretanto, o contrato não é uma realidade estática, mas dinâmica e, nesta senda, pode ocorrer que, por alteração das circunstâncias que existiam quando o contrato foi celebrado, uma das partes acabe tendo mais perdas do que ganhos no contrato, seja porque o custo do seu desempenho aumentou ou porque o valor do desempenho por ela recebido diminuiu. Esta situação, à luz dos princípios que norteiam os contratos é considerada injusta, pelo que acabou interessando ao direito a sua regulação.

Partindo desses pressupostos, o presente trabalho concluiu que, para a parte desfavorecida pela alteração das circunstâncias, existe um ônus de solicitar a renegociação e, que, o dever de renegociação do contrato existe relativamente à parte favorecida.

Esse dever não decorre expressamente da letra da lei, na verdade, o legislador tentou manter uma ingerência mínima à economia do contrato, ao mesmo tempo em que privilegia a autonomia das partes, que se tornam juízes dos seus próprios interesses.

Esse dever de renegociar resulta implícito na própria filosofia da matéria contratual, mormente dos princípios do equilíbrio e da boa fé contratual que, ao exigir colaboração das partes para a restauração do equilíbrio, força-nos a concluir pela necessidade de a parte favorecida conjugar esforços com a desfavorecida, de modo a ultrapassar a situação de excessiva onerosidade, o que implicará entrar em renegociações.

RECOMENDAÇÕES

1. Ao legislador doméstico

- **Clareza na redação:** Estabelecer critérios claros para determinar quando estamos perante uma situação de excessiva onerosidade.
- **Dever de Renegociar:** Prever de forma expressa e clara disposições legais que promovam a renegociação do contrato pelas partes nos casos de excessiva onerosidade;
- **Boa-fé e Colaboração:** Reforçar o princípio da boa-fé objectiva e o dever de colaboração contratual a ele inerente, incentivando as partes a colaborarem de forma honesta e justa durante as vicissitudes do contrato, para além da execução;
- **Protecção das partes vulneráveis:** Garantir que as leis relacionadas à excessiva onerosidade protejam adequadamente as partes contratantes mais vulneráveis, como consumidores e pequenas empresas, contra práticas contratuais abusivas ou desleais.

2. Aos Empresários Comerciais

- **Clausulado:** Prever de forma expressa a forma como pretendem que as situações de excessiva onerosidade sejam tratadas;
- **Boa-fé e Colaboração:** Adoptar sempre um *honestae agere*, com vista a ultrapassar a situação de desequilíbrio no contrato;

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

i. Legislação

- Constituição da República de Moçambique, revista pela Lei nº 1/2018, de 12 de Junho.
- Código Civil, aprovado pelo DL nº 47 344, de 25 de Novembro de 1966, e Portaria n 22 869, de 4 de Setembro de 1967.
- Código Comercial, aprovado pelo DL nº 1/2022 de 25 de Maio.
- Código Comercial, aprovado pelo DL nº 2/2005, de 27 de Dezembro.
- Princípios UNIDROIT relativos aos contratos comerciais.
- Regime Jurídico dos contratos comerciais, aprovado pelo DL nº 3/2022, de 25 de Maio.

ii. Manuais

- CAMBULE, Gil. Teoria Geral do Direito Civil: Introdução geral. Situação jurídica. As pessoas. Os bens. Maputo. 2018. Vol. I
- CORDEIRO, António Menezes. Direito das obrigações. Vol. I
- COUTO E SILVA, Clóvis V., A Obrigação como processo. 1ª Ed. São Paulo. Editora FGV. 2012.
- FERNANDES, Luís A. Carvalho. Teoria Geral do Direito Civil: Introdução – Pressupostos da relação jurídica. 5ª ed. Lisboa. Universidade Católica Editora, 2009. Vol. I
- GOMES, Orlando. Contratos. 26ª ed. Rio de Janeiro: Editora forense. 2009. ISBN 978-85-309-2520-8
- LEITÃO, Luís M. T. de Menezes. Direito das obrigações: Introdução da constituição das obrigações. 6ª ed. Coimbra. Edições Almedina, 2007. Vol. I
- LÔBO, Paulo. Direito Civil: Contratos. 1ª ed. São Paulo. Saraiva. 2011
- MARCONI, M. A., LAKATOS, E. M. Fundamentos de Metodologia Científica. 5ª ed. São Paulo: Atlas. 2003
- MONTEIRO, António P; PINTO, Paulo Mota (ed.). Teoria geral do direito civil. 4ª ed. Coimbra. Coimbra editora, 2005
- REQUIÃO, Rubens. Curso de Direito comercial. 1ª ed. Editora Saraiva. 2003
- ROCHA, Denise Rosa da. Princípios sociais dos contratos: Função social e Boa-fé objectiva. Santa Maria. 2006

iii. Monografias

- ASSANE, Rachide. Doação como contrato comercial em Moçambique- Algumas questões. Maputo: Universidade Eduardo Mondlane. 2024. Trabalho de Fim de Curso.
- BARTOLO, Luiza Perrelli. Teoria da Imprevisão: Evolução e aspetos atuais. Orientador: Guilherme Mathias. 2010. Monografia (Bacharelato em Direito). Pontifícia Universidade Católica. Rio de Janeiro.
- COLLET, Eduardo; PEIXOTO, Silva. Lesão e Revisão Judicial do Contrato. São Paulo. Faculdade de Direito da USP. 2009. Dissertação de Mestrado.
- NETO, Mário ToCchini. Relativização do Pacta Sunt Servanda: No Direito Civil Brasileiro. São Paulo. Pontifícia Universidade Católica de São Paulo. 2014
- NICOLAU, Gustavo Rene. O princípio da boa fé objectiva e sua concretização. RJLB, Ano 1 (2015), nº 6, 551-566
- PAULI, Maria Renata Setti de. Flexibilização contratual através da renegociação. Lisboa. Universidade Autónoma de Lisboa. 2020. Tese de Mestrado. [Consult. 24 Dez. 2023]. <https://repositorio.ual.pt/handle/11144/5156>
- ROCHA, Maria cristina Schmaltz. O princípio do equilíbrio contratual como exercício de justiça no ordenamento jurídico brasileiro. Goiânia: Pontifícia Universidade Católica de Goiás. 2015. Tese de Mestrado. [Consult. 12 Jan. 2024]. Disponível em: <https://tede2.pucgoias.edu.br/bitstream/tede/2753/1/MARINA%20CRISTINA%20SCHMALTZ%20ROCHA.pdf>
- SOUZA, Wagner M. Alves de. A cláusula rebus sic stantibus, a teoria da pressuposição e a teoria da base do negócio jurídico em face da doutrina nemo potest venire contra factum proprium. In: Comissão Editorial da revista de Pós-Graduação em Direito na Universidade Federal da Bahia. 2005. Salvador-Bahia. [Consult. 27 Jan. 2024]. Disponível em: <https://repositorio.ufba.br/bitstream/ri/9305/1/Wagner%20Mota%20Alves%20de%20Souza%20-%20Artigo.pdf>

iv. Publicações em Série

- AMORIM, Leticia Balsamão. A distinção entre regras e princípios segundo Robert Alexy. **Revista de informação legislativa**. a. 42 n. 165 jan/mar. 2005. p. 123-134.
- ANTUNES, Maria João (org.). Estudos em memória do conselheiro Artur Maurício. 1ª ed. Coimbra: Coimbra Editora. 2014. ISBN 978-972-32-2268-5
- HEINEN, Juliano; SOARES, Leonela Otília Sauter. A estrutura teórico-dogmatica do equilíbrio contratual no Direito privado: Pode ele ser considerado um princípio geral do Direito?. **Revista Brasileira de Direito Civil**, v. 28, p. 15-42. 2021. [Consult. 06 de Mar. 2024]. Disponível em: <https://rbdcivil.ibdcivil.org.br/rbdc/article/view/446/458>
- MATTIETO, Leonardo. Base dos contratos: O equilíbrio económico dos contratos diante da crise sanitária e da prodigalidade legislativa. **Revista Eletrônica da Procuradoria Geral do Estado do Rio de Janeiro -PGE-RJ**, Rio de Janeiro, v. 5n. 1, jan./abr. 2022
- MATTIETO, Leonardo. O princípio do equilíbrio contratual. **Revista da Procuradoria Geral**, v. 6v4, p. 183-191. 2009. [Consult. 13 de Out. 2023]. Disponível em: <https://pge.rj.gov.br/comum/code/MostrarArquivo.php?C=MTIwOA%2C%2C>
- ROTTA, Mariza; FERMENTÃO, Cleide A. G. Rodrigues. O Pacta sunt servanda: Cláusula rebus sic stantibus e o equilíbrio das relações contratuais na atualidade. **Revista Jurídica Cesumar**, v. 8, p. 193-218. 2008. [Consult. 12 Jan. 2024]. Disponível em: <https://periodicos.unicesumar.edu.br/index.php/revjuridica/article/view/729>
- SCHREIBER, Anderson. Construindo um dever de renegociar no direito brasileiro. **Revista Interdisciplinar de Direito**, v. 16, n. 1, jan./jun. 2018. p. 13-14. [Consult. 11 Mar. 2024]. Disponível em: <http://www.schreiber.adv.br/downloads/construindo-renegociar.pdf>