

UNIVERSIDADE DE SANTA CRUZ DO SUL
CURSO DE DIREITO

Eduarda Viega da Rocha

**GESTÃO DE CONTRATOS EMPRESARIAIS: PRINCÍPIOS, DEFINIÇÃO DE
RISCOS E LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE**

Santa Cruz do Sul
2025

Eduarda Viega da Rocha

GESTÃO DE CONTRATOS EMPRESARIAIS: PRINCÍPIOS, DEFINIÇÃO DE RISCOS E LIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE

Trabalho de Conclusão apresentado ao Curso de Direito da Universidade de Santa Cruz do Sul para obtenção do título de Bacharel em Direito.

Orientador(a): Ms. Theobaldo Spengler Neto.

Santa Cruz do Sul
2025

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Deus pela vida e pela oportunidade de chegar até aqui. Cada passo desta jornada foi marcado por desafios, aprendizados e, sobretudo, pelo amor e apoio das pessoas que caminharam ao meu lado.

Aos meus pais, Edilene Viega da Rocha e Dilson Caiaffo da Rocha, minha gratidão não cabe em palavras. Vocês foram meu porto seguro, minha base e minha inspiração. Obrigada por cada gesto de cuidado, por cada palavra de incentivo e por acreditarem em mim, mesmo quando eu duvidava. Tudo o que sou carrega a essência de vocês.

Ao meu companheiro, Murilo Bastos, obrigada por dividir comigo não apenas os dias bons, mas também os dias difíceis; por compreender minhas ausências e transformar os dias cansativos em momentos mais leves. Seu apoio e sua presença fizeram toda a diferença. Ter você ao meu lado tornou esta jornada menos solitária e muito mais significativa.

Esta conquista não é só minha. É de todos que me deram força quando pensei em desistir, que me ofereceram um abraço quando as palavras não bastavam e que celebraram comigo cada pequena vitória. Se hoje estou pronta para iniciar minha trajetória na advocacia, é porque tive ao meu lado pessoas que acreditaram no meu sonho tanto quanto eu.

RESUMO

O presente trabalho monográfico possui como tema a gestão de contratos empresariais, com foco na análise de seus aspectos teóricos no âmbito do direito contratual, especialmente quanto à identificação de riscos e à limitação de responsabilidades nas relações negociais. Esta monografia visa analisar de que maneira a gestão contratual pode atuar como instrumento de prevenção de litígios, mitigação de danos financeiros e proteção da imagem corporativa das empresas. Nesse sentido, este trabalho de conclusão de curso possui como objetivo geral investigar a relevância da gestão de contratos empresariais como ferramenta estratégica para a redução de riscos, prevenção de litígios e preservação da segurança jurídica, enquanto objetivos específicos consistem em: averiguar os fundamentos teóricos do direito contratual, consolidar o conceito de riscos contratuais nas relações empresariais e avaliar as consequências da inadequada elaboração contratual sobre a estabilidade negocial e a reputação empresarial. Nesse trabalho, objetivou-se alcançar a resposta à seguinte problemática: até que ponto a adequada gestão contratual, abrangendo a elaboração, a formalização e a identificação de riscos, pode ser eficaz na proteção jurídica das empresas e na redução de sua vulnerabilidade? Para concluir este estudo, utiliza-se o método de pesquisa bibliográfica e análise qualitativa, fundamentado em doutrina especializada, legislação e dados estatísticos sobre judicialização contratual. Por fim, pode-se afirmar que a adequada gestão de contratos empresariais não deve ser compreendida como mera formalidade burocrática, mas como instrumento indispensável de governança corporativa e de desjudicialização das relações negociais, garantindo previsibilidade, segurança jurídica e a proteção da imagem institucional das empresas no mercado contemporâneo.

Palavras-chave: Direito Contratual. Gestão de Riscos. Responsabilidade Empresarial. Judicialização. Segurança Jurídica.

ABSTRACT

The present monographic work addresses the theme of business contract management, focusing on the theoretical aspects of contract law, particularly regarding risk identification and the limitation of liabilities in business relations. This monograph aims to analyze how contract management can serve as an instrument for preventing litigation, mitigating financial losses, and protecting the corporate image of companies. In this regard, the general objective of this dissertation is to investigate the relevance of business contract management as a strategic tool for risk reduction, litigation prevention, and the preservation of legal certainty, while its specific objectives are: to examine the theoretical foundations of contract law, to consolidate the concept of contractual risks in business relations, and to evaluate the consequences of inadequate contract drafting on business stability and corporate reputation. This study seeks to answer the following research problem: to what extent can proper contract management, encompassing drafting, formalization, and risk identification, be effective in reducing business vulnerability and ensuring legal protection? To address this task, the study employs the method of bibliographic research and qualitative analysis, based on specialized legal doctrine, legislation, and statistical data on contractual litigation. Finally, it can be stated that adequate business contract management should not be understood as a mere bureaucratic formality, but rather as an essential instrument of corporate governance and the de-judicialization of business relations, ensuring predictability, legal security, and the protection of companies' institutional image in the contemporary market.

Keywords: Contract Law. Risk Management. Corporate Liability. Litigation. Legal Certainty.

SUMÁRIO

1	INTRODUÇÃO	7
2	HISTÓRIA, CONCEITO E PRINCÍPIOS CONSTITUTIVOS DO DIREITO CONTRATUAL.....	9
2.1	Evolução Histórica do Direito Contratual.....	11
2.2	O conceito de Contratos no ordenamento jurídico através do tempo.....	14
2.3	Princípios do direito contratual.....	17
3	OS RISCOS E A DELIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE NAS RELAÇÕES EMPRESARIAIS.....	24
3.1	Da formação à eficácia dos contratos empresariais	26
3.2	Risco Contratual: Conceito e Implicações.....	32
3.3	Desafios e Gestão de Riscos nas Relações Empresariais	37
4	A GESTÃO CONTRATUAL EMPRESARIAL COMO INSTRUMENTO DE PREVENÇÃO E SUSTENTABILIDADE JURÍDICA.....	41
4.1	Judicialização contratual e diagnóstico das fragilidades estruturais no direito contratual.....	43
4.2	A Importância da Advocacia Preventiva na Gestão Contratual	47
4.3.	Contratos Personalizados e a Mitigação de Riscos Empresariais.....	53
5	CONCLUSÃO	57
	REFERÊNCIAS.....	59

1 INTRODUÇÃO

O presente estudo tem como tema a gestão de contratos empresariais, com ênfase nos aspectos teóricos do direito contratual e especial atenção à identificação de riscos e à delimitação de responsabilidades nas relações negociais. O estudo parte da constatação de que o contrato, longe de ser uma mera formalidade, constitui um instrumento essencial para a prevenção de litígios e a proteção jurídica das empresas, especialmente em um cenário de crescente complexidade das relações econômicas. Cumpre esclarecer que, para fins deste trabalho, o conceito de contratos empresariais adotado restringe-se às relações jurídicas de natureza privada, excluindo-se expressamente do escopo da pesquisa os contratos de trabalho, bem como aqueles celebrados com entes da Administração Pública ou que envolvam direitos e obrigações de natureza pública.

O objetivo geral deste trabalho consiste em investigar a relevância da gestão de contratos empresariais como ferramenta estratégica para a redução de riscos, prevenção de litígios e preservação da imagem corporativa, por meio da formalização adequada e da clara delimitação de responsabilidades nas relações contratuais. A problemática a ser enfrentada pode ser sintetizada na seguinte questão: até que ponto a adequada gestão de contratos empresariais, incluindo sua elaboração, formalização e identificação de riscos, pode ser eficaz na proteção jurídica das empresas, evitando danos financeiros, mitigando impactos reputacionais e assegurando segurança jurídica nas relações empresariais? No que se refere à metodologia, o trabalho fundamenta-se em pesquisa bibliográfica e análise qualitativa, utilizando-se de doutrina especializada, diplomas normativos e dados estatísticos sobre judicialização contratual. Essa abordagem permite compreender a evolução histórica do direito contratual, seus princípios fundamentais e as implicações práticas da má gestão contratual no ambiente empresarial contemporâneo.

A organização do trabalho estrutura-se em três capítulos principais, além da introdução, considerações finais e referências. O primeiro capítulo dedica-se ao estudo histórico e conceitual do direito contratual, apresentando sua evolução, princípios fundamentais e a consolidação desses elementos no Código Civil de 2002. O segundo capítulo volta-se à análise dos riscos e da delimitação de responsabilidades nas relações empresariais, destacando a importância da adequada redação contratual e os impactos da ausência de cláusulas eficazes. Já o terceiro

capítulo examina a gestão contratual empresarial como instrumento de prevenção de litígios e de sustentabilidade jurídica, enfatizando a função estratégica do contrato como mecanismo de governança e proteção da imagem corporativa. Por fim, nas considerações finais, busca-se responder ao problema central da pesquisa, apontando conclusões práticas e teóricas.

A relevância do tema justifica-se pelo elevado índice de judicialização contratual no Brasil, que revela a fragilidade estrutural da gestão de riscos nas empresas e seus efeitos nocivos não apenas em termos financeiros, mas também sobre a credibilidade institucional e a competitividade no mercado. Assim, compreender a gestão contratual como instrumento de governança e de desjudicialização contribui para fortalecer a segurança jurídica, reduzir a vulnerabilidade empresarial e promover um ambiente econômico mais estável e confiável.

2 HISTÓRIA, CONCEITO E PRINCÍPIOS CONSTITUTIVOS DO DIREITO CONTRATUAL

A formação dos conceitos que orientam o comportamento e a compreensão do mundo por parte do indivíduo é resultado de um processo contínuo e multidisciplinar, influenciado por fatores sensoriais, familiares e sociais. Em um primeiro momento, durante a infância, a percepção da realidade ocorre a partir do contato sensorial com o ambiente a partir da visão, audição, tato, olfato e paladar, sendo essas as primeiras formas de apresentação do mundo exterior para a criança, sobretudo em razão de sua limitação comunicativa inicial. Com o passar do tempo, o ser humano passa a ser influenciado pelo núcleo familiar, em especial pelos genitores ou responsáveis legais, os quais assumem papel central na mediação do conhecimento e na atribuição de significado às experiências sensoriais. É por meio das orientações do grupo familiar que a criança começa a formar juízos mais complexos, como ocorre, por exemplo, quando ela passa a aceitar um alimento que julga não gostar, a partir da explicação de que ele, ainda que de sabor desagradável, é essencial para sua saúde. Por fim, a terceira grande influência dá-se por meio do ambiente social, especialmente no espaço escolar, onde o contato com terceiros favorece a compreensão de normas sociais, éticas e comportamentais que ampliam o repertório conceitual do indivíduo. Dentre essas três dimensões, a familiar destaca-se como fundamental nas fases iniciais do desenvolvimento, por ser responsável pela introdução dos primeiros conceitos estruturantes da vida em sociedade.

É nesse contexto que a contação de histórias, recurso utilizado em toda a formação histórica ancestral, assume papel importante na formação da consciência moral e da capacidade interpretativa das crianças. Por meio das fábulas, metáforas e narrativas lúdicas, é introduzido à criança conceitos abstratos como ética, autoridade, disciplina e justiça, elementos estes que, de maneira adaptada, também fundamentam a compreensão das relações jurídicas durante a vida adulta.

Uma destas amplamente contada ao público infantil devido aos significados e explicações advindas de sua interpretação é o “O Macaco e o Gato”, atribuída ao fabulista grego Esopo. A narrativa descreve a convivência entre dois animais

domésticos, sendo estes um macaco astuto e um gato ágil, que viviam sob o mesmo teto e compartilhavam hábitos e planos, especialmente aqueles voltados à obtenção de comida, sem maiores preocupações com os meios que seriam utilizados para a obtenção desta. Certo dia, observando castanhas assando na lareira, o macaco persuadiu o gato a apanhá-las, argumentando que, em razão de sua agilidade, teria mais facilidade em retirá-las do fogo. Em troca, prometeu que dividiriam o fruto do esforço. Seduzido pela proposta e confiando no acordo estabelecido, o gato se arriscou, afastou as brasas com as patas e suportou queimaduras para alcançar as castanhas. No entanto, enquanto o gato sofria com o calor, o macaco, de forma oportunista, comia todas as castanhas à medida que eram retiradas, sem permitir que o gato percebesse a natureza desleal da postura de seu parceiro. Quando o mestre de ambos entrou na sala, a dupla saiu correndo, o gato com a pata severamente queimada e sem nenhuma castanha sequer. Segundo a fábula, daquele dia em diante o gato passou a se contentar com camundongos e ratos, presas menores e mais seguras, tendo jamais retornado a confiar no senhor macaco.

Esta narrativa, embora simples e alegórica, revela com grande clareza uma dinâmica de desequilíbrio, risco não identificado e ausência de garantias, elementos estes que, quando traduzidos para a seara jurídica, refletem com precisão os desafios enfrentados na gestão dos contratos empresariais. A relação entre o gato e o macaco exemplifica um acordo/contrato estabelecido sem delimitação clara de responsabilidades, sem previsão de riscos e sem mecanismos que assegurem o cumprimento equitativo do pacto por ambas as partes. Ao abordar os fundamentos do direito contratual, especialmente no contexto das relações empresariais, torna-se pertinente refletir sobre a importância de uma gestão contratual eficiente, que contemple não apenas a elaboração e a formalização do instrumento contratual, mas também a análise de riscos e a definição de obrigações de forma precisa. A problemática central deste estudo consiste, portanto, em investigar até que ponto a adequada gestão de contratos pode atuar como instrumento de prevenção de litígios, de proteção jurídica das empresas e de mitigação de impactos financeiros e reputacionais. A partir dessa perspectiva, o presente estudo propõe uma análise teórica e prática dos fundamentos do direito contratual e de sua aplicação estratégica nas relações empresariais, com foco na promoção da segurança jurídica e na redução da vulnerabilidade nas negociações privadas.

Para que seja possível compreender a constituição do contrato, os princípios e fundamentos do direito contratual, bem como a sua aplicação na atividade empresária, é necessário inicialmente o estudo do surgimento da atividade contratual e o percurso histórico que consagrou o Código Civil de 2002. Assim, para compreender a conformação atual do direito contratual brasileiro, tal como positivado no Código Civil de 2002, é imprescindível percorrer a trajetória histórica e dogmática que moldou o conceito de contrato ao longo dos séculos.

2.1 Evolução Histórica do Direito Contratual

A gênese da teoria contratual remonta ao Direito Romano, especialmente com a sistematização promovida pelo *Corpus Juris Civilis*, que distinguiu três figuras jurídicas, sendo estas: a convenção (*conventio*), o pacto (*pactum*) e o contrato propriamente dito (*contractus*). Enquanto as convenções e os pactos podiam traduzir acordos de vontade, apenas os contratos reconhecidos pelo *ius civile* geravam obrigações exigíveis perante o sistema jurídico romano, conforme o princípio do *pacta sunt servanda*, que consagra a obrigatoriedade dos acordos. Para os romanos, os contratos eram reconhecidos oficialmente pelo direito civil e, por isso, tinham força obrigatória uma vez que em caso de uma das partes não cumprir o que foi combinado, a outra poderia buscar ajuda do sistema jurídico para exigir o cumprimento. Já os pactos eram acordos feitos entre as partes, mas que não tinham o reconhecimento do direito civil e, por essa razão, não geravam obrigações que pudessem ser cobradas judicialmente, uma vez que mesmo demonstrando a intenção das partes, estes não tinham força para obrigar ninguém ao cumprimento de obrigações acordadas (Aquino, 2021).

O princípio da *pacta sunt servanda* foi sendo progressivamente reelaborado ao longo da Idade Média, período em que o renascimento comercial europeu exigiu uma nova disciplina das trocas, com o surgimento de práticas mercantis que escapavam ao formalismo do direito romano anteriormente vivenciado na prática pelos contratantes. Após aproximadamente três séculos e meio de dominação romana, a Inglaterra medieval reestruturou o direito contratual herdado e apresentou um sistema jurídico fragmentado, composto por jurisdições locais, feudais, eclesiásticas e mercantis. Nesse contexto, não havia um direito unificado e, conseqüentemente,

tampouco a concepção de contrato como instrumento jurídico autônomo, principalmente quando se percebe as relações estabelecidas historicamente na idade média, uma vez que o domínio territorial era dividido entre os senhores feudais sob os servos que ali residiam em um sistema de servidão coletiva, não havendo liberdade entre os cidadãos comuns para pactuar uma vez que sequer possuam poder para isto (Aquino, 2021).

A consolidação de um sistema jurídico comum apenas se iniciou com a centralização do poder régio e a expansão da jurisdição das cortes reais, que passaram a uniformizar a resolução de litígios por meio daquilo que se denominou common law (Dantas, 2023). Esta, por sua vez, não decorria de normas positivadas nos moldes legislativos contemporâneos, mas sim das decisões proferidas pelas cortes do rei, cuja autoridade era exercida por juízes que julgavam com base em precedentes, decisões anteriores proferidas pelas instâncias superiores. Assim, o direito inglês desenvolveu-se primordialmente como um sistema jurisprudencial, desprovido de leis formais elaboradas por um corpo legislativo, o que reflete diretamente a constituição social da época. Entretanto, com o tempo, a rigidez e a aplicação estrita dos precedentes pelas cortes reais levaram muitos jurisdicionados a recorrer diretamente ao monarca, buscando soluções equitativas e mais adaptadas às especificidades de seus casos concretos. Assim, embora o Brasil não tenha adotado o sistema da common law, sua formação jurídica foi profundamente influenciada pelo modelo europeu continental, de tradição romano-germânica, caracterizado pela centralidade da legislação escrita e pela codificação do direito (Aquino, 2021).

Seguindo a linha temporal com objetivo de compreender as influências históricas internacionais na formação do direito contratual brasileiro, com a promulgação do Code Civil francês de 1804, sendo este o primeiro Código Civil da modernidade, é inaugurada uma nova fase no pensamento contratual. Elaborado sob a influência dos ideais da Revolução Francesa de 1789, liberdade, igualdade e fraternidade, o Code Napoléon consagrou a doutrina da autonomia da vontade como pilar fundamental do direito privado. Nesse modelo, o contrato passou a ser concebido como expressão livre da vontade das partes, com mínima interferência estatal, sendo tratado, inclusive, como meio legítimo de aquisição da propriedade. Em outras palavras, bastava o consenso entre os contratantes para que se produzissem efeitos jurídicos, inclusive com a transferência de bens. A função do contrato era, assim, eminentemente

patrimonial, refletindo os interesses da burguesia vitoriosa da revolução (Aquino, 2021).

Já o Código Civil alemão (Bürgerliches Gesetzbuch — BGB), promulgado em 1900, introduziu uma visão mais sistemática e tecnicamente elaborada do contrato, inserindo-o na teoria geral dos negócios jurídicos (Rechtgeschäft). Nesse modelo, o contrato não gera por si só a transferência da propriedade, como ocorria na tradição francesa, mas apenas a obrigação de transferi-la, exigindo-se, por exemplo, a tradição (entrega) para bens móveis e o registro para bens imóveis. O BGB trouxe ainda como marco distintivo a consolidação do princípio da boa-fé objetiva (Treu und Glauben), segundo o qual as partes devem agir com lealdade, honestidade e confiança recíproca não apenas durante a celebração do contrato, mas também na sua execução e posterior interpretação¹ (Aquino, 2021). A boa-fé objetiva tornou-se, com o tempo, uma cláusula geral de fundamental importância na correção de abusos, proteção da parte vulnerável e adaptação dos contratos à realidade social² (Silva; Silva, 2004).

O direito contratual brasileiro, desde o Código Civil de 1916 até o atual Código de 2002, assimilou grande parte dessas influências, especialmente da tradição francesa e alemã. Inicialmente, o Código de 1916 refletia fortemente os ideais liberais do *Code Napoléon*, valorizando a autonomia da vontade e o princípio do *pacta sunt servanda*, com pouca margem para controle judicial. Entretanto, com o avanço do constitucionalismo social, da massificação das relações contratuais e do surgimento de novas demandas econômicas e sociais, o modelo estritamente liberal mostrou-se insuficiente para lidar com os desequilíbrios contratuais. Foi nesse contexto que se intensificou a recepção de princípios como a função social do contrato, a equidade e a já mencionada boa-fé objetiva, princípios estes que serão abordados com maiores detalhes neste estudo. A equidade, nesse sentido, representa o ideal de justiça distributiva, permitindo que o julgador adapte os efeitos do contrato às peculiaridades do caso concreto, especialmente quando houver manifesta desproporção entre as prestações ou alteração superveniente das circunstâncias (Silva; Silva, 2004).

O Código Civil de 2002 consagra, assim, um modelo contratual mais flexível e funcional, abandonando o dogmatismo do século XIX em favor de uma teoria mais

¹ AQUINO, Leonardo Gomes de. *Teoria geral dos contratos*. Belo Horizonte: Editora Expert, 2021. ISBN 978-65-89904-33-5.

² SILVA, Jacqueline Guimarães da Cruz; SILVA, Sérgio Alex Sander. *A evolução e a realidade atual do contrato no direito brasileiro*. Revista de Informação Legislativa, Brasília, v. 41, n. 163, p. 267–280, jul./set. 2004.

humanizada e solidária, capaz de equilibrar a liberdade contratual com os valores constitucionais contemporâneos. Em síntese, o direito contratual brasileiro é produto de um processo histórico complexo, marcado pela herança romano-germânica, pela direta influência de codificações europeias e pela progressiva incorporação de princípios jurídicos que visam à concretização da justiça contratual em um Estado Democrático de Direito.

No âmbito do Direito brasileiro, o conceito de contrato amplamente aceito pela doutrina é aquele formulado por Clóvis Beviláqua³, segundo o qual o contrato constitui o acordo de vontades entre duas ou mais pessoas com o propósito de adquirir, conservar, modificar ou extinguir direitos (Bevilaqua, 1929). Essa definição reflete a natureza negocial do contrato, evidenciando sua função como instrumento de manifestação da autonomia privada na criação de efeitos jurídicos⁴ (Silva; Silva, 2004). Observa-se, ainda, que tal concepção guarda maior semelhança com a teoria adotada pelo Código Civil Alemão (BGB), o qual compreende o contrato como um negócio jurídico bilateral, caracterizado pelo consenso entre as partes em torno de um objeto comum. Diante disso, para compreender o verdadeiro conceito de contrato adotado no ordenamento jurídico brasileiro, faz-se necessária uma análise cronológica da evolução legislativa nacional, desde os marcos normativos iniciais até a sistematização promovida pelo atual Código Civil de 2002, observando-se, especialmente, como este disciplina a matéria contratual⁵ (Aquino, 2021).

2.1.1 O conceito de Contratos no ordenamento jurídico através do tempo

O direito contratual brasileiro inicia seu projeto de desenvolvimento mais especificamente no já revogado Código Civil de 1916, código este particularmente influenciado como já discorrido anteriormente, pelo direito romano clássico, direito português medieval, da ciência jurídica alemã do século XIX e da codificação francesa por obra dos doutrinadores do século XIX. Por este motivo, o Código Civil de 1916 transparece em sua redação o grande respeito do legislador pela autonomia da

³ Teoria Geral do Direito Civil. BEVILAQUA, Clovis. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1929, 2ª Ed., 440 P. REIMPRESSÃO INTELLECTUS

⁴ SILVA, Jacqueline Guimarães da Cruz; SILVA, Sérgio Alex Sander. *A evolução e a realidade atual do contrato no direito brasileiro*. Revista de Informação Legislativa, Brasília, v. 41, n. 163, p. 267–280, jul./set. 2004.

⁵ AQUINO, Leonardo Gomes de. *Teoria geral dos contratos*. Belo Horizonte: Editora Expert, 2021. ISBN 978-65-89904-33-5.

vontade das partes, inexistindo bases legais para maior interferência do Estado na regulação dessas relações jurídicas, refletindo os ideais do liberalismo clássico, fundamentado na ampla autonomia da vontade das partes e na rígida observância do princípio *pacta sunt servanda* (Diniz, 2023). No entanto, com as transformações sociais, econômicas e culturais ocorridas ao longo do século XX, tornou-se evidente que o modelo contratual liberal se mostrava insuficiente para lidar com os desequilíbrios materiais nas relações contratuais, sobretudo diante do crescimento das relações de consumo, da urbanização e da complexidade das relações jurídicas modernas (Tartuce, 2023).

Com a promulgação da Constituição Federal de 1988, conhecida como “Constituição Cidadã”, inaugurou-se uma nova ordem jurídica no Brasil, pautada pela centralidade dos direitos fundamentais e pela busca de justiça social. Os princípios da dignidade da pessoa humana, da solidariedade e da função social da propriedade passaram a orientar todo o ordenamento jurídico, inclusive o Direito Privado, rompendo com a tradição liberal individualista até então predominante. No campo das relações contratuais, isso significou o abandono da concepção absoluta da autonomia da vontade e a progressiva aceitação da ideia de que os contratos devem atender a valores sociais e coletivos, além dos interesses particulares dos contratantes. Nesse contexto, passou-se a admitir de forma mais clara e intensa a intervenção estatal nas relações privadas, com vistas à promoção do equilíbrio contratual e à correção de desigualdades materiais entre as partes (Diniz, 2023).

Nesse contexto, tendo em vista que o Brasil passou a sofrer forte influência dos sistemas jurídicos europeus contemporâneos, especialmente do Direito italiano e português, os quais adotaram uma visão mais intervencionista e social do contrato, compreende-se que essa influência tenha interferido de forma significativa na elaboração do Código Civil de 2002, cuja redação incorporou princípios e valores próprios do dirigismo contratual, conferindo ao Estado um papel mais ativo na regulação das relações privadas (Gagliano; Pamplona, 2021).

A nova codificação trouxe normas de ordem pública e de caráter imperativo que limitam a liberdade contratual, com o objetivo de proteger a parte mais vulnerável, preservar a boa-fé objetiva e assegurar a função social do contrato, princípios estes que se destacam como principais inovações trazidas pelo novo código, conferindo ao juiz maior liberdade para interpretar e adaptar os efeitos contratuais às peculiaridades do caso concreto, corrigindo desequilíbrios e prevenindo abusos (FARIAS;

ROSENVALD, 2021). Tais princípios não apenas modernizam o direito contratual, mas também o alinham aos valores constitucionais e ao ideal de justiça social. Em contraposição, o Código de 1916 apresentava uma estrutura rígida, excessivamente centrada na vontade das partes, com escassa margem para o controle judicial e pouca sensibilidade às mudanças sociais e econômicas do país (Gagliano; Pamplona, 2021).

A necessidade de revisão do Código Civil decorreu da exigência de um ordenamento mais flexível, humanizado e comprometido com a realidade social brasileira, o que culminou na promulgação de um código capaz de equilibrar os princípios da liberdade contratual com os valores fundamentais do Estado Democrático de Direito. Por conseguinte, é possível afirmar que o Código Civil de 2002 representa não apenas uma modernização legislativa, mas também um verdadeiro avanço na proteção da justiça contratual e na harmonização entre autonomia privada e interesse público (Diniz, 2023).

Chegando aos dias de hoje, regidos pelo Código Civil de 2002, o contrato passa a ser definido como uma espécie de negócio jurídico de natureza bilateral ou plurilateral, que depende do encontro de vontades das partes para sua formação, tendo por finalidade a criação, modificação ou extinção de obrigações. Regulador de interesses privados, a essência deste negócio jurídico é a autorregulação dos interesses particulares, uma vez que em um contrato, as partes formulam um acordo estipulando de que forma sua concretização deve ser conduzida, sempre fundamentado na vontade humana desde que em conformidade com a ordem jurídica. Portanto, o contrato, por ser negócio jurídico, traz como consequência uma normal negocialmente criada, onde se estipula que a conduta oposta àquela estipulada entre os negociantes torna-se pressuposto de sanções determinadas pela norma jurídica geral (Diniz, 2023).

Por ter como noção de contratos o conceito de acordo de vontades, a conciliação de interesses enfatiza a autonomia dos contratantes, dando destaque ao poder dos sujeitos de direito de dispor sobre os seus interesses. A liberdade dos contratantes é de extrema importância, uma vez que é a partir dela que se estabelecem as cláusulas assertadas no contrato, sendo inclusive, a partir destas juntamente do ordenamento jurídico brasileiro, que são regidos eventuais litígios que venham a surgir do inadimplemento de uma das partes.

Ressalta-se que, ao se adotar a noção de contrato como um acordo de vontades, evidencia-se a conciliação de interesses entre as partes contratantes, com

ênfase na autonomia privada como expressão da liberdade conferida aos sujeitos de direito para dispor sobre os próprios interesses. A liberdade contratual, nesse contexto, constitui elemento central, pois é a partir dela que se estabelecem as cláusulas contratuais, as quais passam a reger a relação jurídica estabelecida. Essas cláusulas, aliadas às normas previstas no ordenamento jurídico brasileiro, servem de parâmetro para a resolução de eventuais controvérsias decorrentes do inadimplemento de uma das partes.

A liberdade de contratar, portanto, configura matéria essencial para o presente estudo, uma vez que é a partir dela que se torna possível analisar a redação de cláusulas contratuais que observem os limites e as especificidades de cada parte, com vistas à obtenção de maior segurança jurídica e à efetiva proteção dos direitos que se pretende tutelar. Para que se possa, então, avançar na análise das cláusulas contratuais e adentrar o tema central desta pesquisa qual seja, o aprofundamento sobre a gestão de contratos empresariais, com o objetivo de investigar seus aspectos teóricos no âmbito do direito contratual, especialmente no tocante à definição de riscos e à limitação de responsabilidades nas relações empresariais faz-se necessário, antes, examinar os princípios e requisitos fundamentais do contrato, o que será desenvolvido no próximo tópico.

2.1.1.1 Princípios do direito contratual

Um dos mais importantes instrumentos de análise dos valores de justiça que permeiam os conflitos entre as partes contratantes são os princípios do direito contratual, uma vez que se tratam de normas de grande generalidade as quais norteiam juízes na apreciação das demandas oriundas da existência, validade e cumprimento de contratos. As normas, de forma individual não operam o direito, uma vez que se faz necessário o emprego da interpretação legislativa pelos operadores do direito, bem como a influência dessa interpretação por meio dos princípios norteadores das relações jurídicas (Coelho, 2012).

No âmbito do direito dos contratos, são quatro os principais princípios informadores, sendo estes a autonomia privada, a vinculação das partes, o equilíbrio dos contratantes e a relatividade. Ressalta-se que estes princípios não possuem todas a mesma hierarquia, nem sempre sendo hierarquizados em mesma escala, uma vez que a depender da condição dos contratantes, como por exemplo a relação de

desigualdade, alguns princípios devem prevalecer sobre outros com objetivo na equidade das relações estabelecidas (Diniz, 2023).

O princípio da autonomia da vontade consiste no poder das partes contratantes em estipular livremente, da forma que promova melhor os seus interesses, mediante acordo de vontades, desde que corretamente disciplinados e sob os efeitos da ordem jurídica. A possibilidade de as partes regularem seus próprios interesses, com base no princípio da autonomia da vontade, garante a elas a liberdade de contratar ou não, conforme sua conveniência. Ou seja, cada pessoa pode decidir, de forma livre, se quer ou não estabelecer uma relação jurídica contratual. Além disso, essa autonomia também abrange a escolha da pessoa com quem se quer contratar, a definição do conteúdo do contrato e a forma como ele será celebrado. As partes podem escolher qualquer das modalidades contratuais previstas em lei e ajustar as cláusulas da forma que melhor atenda aos seus interesses, conforme as particularidades do negócio que pretendem firmar. Inclusive, é possível que os efeitos do vínculo contratual sejam ampliados ou limitados, de acordo com as necessidades das partes envolvidas. No entanto, essa liberdade contratual não é absoluta (Diniz, 2023).

Ela encontra limites na ordem pública e nos bons costumes, sendo vedadas convenções que contrariem esses princípios. O contrato, portanto, deve observar o interesse coletivo, como estabelece o art. 421 do Código Civil, que trata da função social do contrato como um de seus pilares fundamentais⁶. Este princípio foi uma conquista herdada dos contratos romanos, propulsores da ideia de contrato como fonte obrigacional, oriundo de um lento processo histórico que resultou na convicção de “respeito à palavra dada” na civilização romana. Alguns doutrinadores propõem a substituição do termo “princípio da autonomia da vontade” pelo “princípio da autonomia privada”, eis que ligado estritamente ao “princípio da função social dos contratos”, uma vez que o princípio foi introduzido ao ordenamento jurídico a partir da revisão sofrida pela influência do liberalismo econômico, em especial quanto as concepções de negócio jurídico a partir do qual passou a se falar em autonomia privada, referência mais antiga do que conhecemos como autonomia da vontade (Tartuce, 2023).

⁶ Art. 421 do Código Civil. A liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato. Parágrafo único. Nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual.

O princípio da Função social dos contratos encontra redação no art. 421 do Código Civil de 2002, onde se torna explícita a obrigatoriedade do contrato ser exercido com objetivo e observando os limites da função social, uma vez que se trata de preceito fundamental essencial a adequação das normas éticas que norteiam o ordenamento jurídico brasileiro. Por conseguinte, os contratos devem ser interpretados de acordo com a realidade social na qual estão inseridos, de modo a não obrigar às partes a obrigações excessivamente onerosas, garantindo que a igualdade entre elas seja observada, com objetivo em equilibrar a relação jurídica onde houver situações de discrepância financeira entre as partes, por exemplo. Esse princípio traz luz a constitucionalização do Direito Civil, uma vez que aproxima a atividade contratual de uma função real distinta da segurança jurídica e mais próxima dos interesses da pessoa humana (Tartuce, 2023). Este princípio regula os excessos individualistas advindos da autonomia das vontades e, uma vez que a lei não estipula literalmente o conceito de “função social do contrato”, este deve ser interpretado de formas diversas, inclusive resultando em possíveis nulidades de cláusulas ou de todo o conteúdo do negócio jurídico.

Por este motivo, procura-se sempre que o contrato tenha alguma utilidade social, de modo que os interesses dos contratantes estejam em conformidade com os interesses sociais, uma vez que não se poderá contratar quando a convenção for contrária a assegurar a função social da propriedade⁷, por exemplo, uma vez o pacto iria de encontro ao direito fundamental disposto na Constituição de 1988 que exige que a propriedade (sendo ela imóvel rural ou urbano), seja utilizada de forma que não atenda apenas aos interesses do proprietário, devendo ser utilizada de forma produtiva, com resguardo ao meio ambiente, observando a legislação trabalhista, em contribuição ao bem comum⁸(Diniz, 2023).

Dessa forma, percebe-se que o princípio da função social dos contratos atua como um verdadeiro limitador da autonomia privada, impondo balizas que evitam abusos nas relações contratuais e promovem o equilíbrio entre os interesses

⁷ Art. 2.035 do Código Civil. A validade dos negócios e demais atos jurídicos, constituídos antes da entrada em vigor deste Código, obedece ao disposto nas leis anteriores, referidas no art. 2.045, mas os seus efeitos, produzidos após a vigência deste Código, aos preceitos dele se subordinam, salvo se houver sido prevista pelas partes determinada forma de execução.

⁸ Art. 5º da Constituição Federal de 1988: Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes: XXIII - a propriedade atenderá a sua função social;

individuais e coletivos. Nesse cenário, surge o dirigismo contratual, que representa a possibilidade de intervenção do Estado nas relações privadas quando a liberdade contratual ameaça comprometer valores essenciais como a justiça social, a igualdade material entre as partes e a proteção da parte vulnerável. Essa intervenção estatal, no entanto, não se dá de forma absoluta ou arbitrária. Com o advento da Lei da Liberdade Econômica (Lei n. 13.874/2019)⁹, o legislador deixou claro, por meio do parágrafo único do art. 421 do Código Civil¹⁰, que deve prevalecer a intervenção mínima e subsidiária do Estado nas relações contratuais privadas. Isso significa que o Estado só deve interferir quando for realmente necessário para preservar os princípios fundamentais do ordenamento jurídico, especialmente quando estiverem em risco a função social do contrato, a boa-fé objetiva ou o equilíbrio contratual (Diniz, 2023).

O princípio do consensualismo determina que o simples acordo de duas vontades bastaria para concretizar a validade de um contrato, uma vez que a maioria dos negócios jurídicos bilaterais é consensual, como por exemplo em uma compra e venda, que se torna perfeita e obrigatória desde que as partes concordem com o objeto negociado e o preço a ser pago, sendo perfectibilizado e findo o contrato desde o momento em que o vendedor aceitar o preço oferecido, independentemente da entrega que se realizará na fase do cumprimento das obrigações assumidas pelo contratante¹¹. Nos casos em que o contrato é solene, ou seja, exige uma forma específica, normalmente sua validade acaba por ser condicionada à observância das formalidades legais¹². Assim, sendo o contrato faculdade decorrente da liberdade das partes que se consagra por meio da vontade humana, entende-se que as pessoas possam vincular-se pelo simples consenso, pautadas no princípio ético do respeito e da palavra dada consoante à confiança recíproca estabelecida entre os contratantes que os levam a concretizar o negócio jurídico. Entretanto, a necessidade de fortalecer a garantia às partes contratantes levou o legislador a estabelecer algumas exigências materiais a fim de garantir maior segurança jurídica condicionando à validade do

⁹ BRASIL. *Lei nº 13.874, de 20 de setembro de 2019*. Dispõe sobre a Declaração de Direitos de Liberdade Econômica. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2019-2022/2019/lei/113874.htm. Acesso em: 18 maio 2025.

¹⁰ Art. 421. A liberdade contratual será exercida nos limites da função social do contrato. Parágrafo único. Nas relações contratuais privadas, prevalecerão o princípio da intervenção mínima e a excepcionalidade da revisão contratual.

¹¹ Art. 482 do Código Civil. A compra e venda, quando pura, considerar-se-á obrigatória e perfeita, desde que as partes acordarem no objeto e no preço.

¹² Art. 481 do Código Civil. Pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro.

negócio ao formalismo, como por exemplo quando da necessidade do contrato de promessa de compra e venda seja averbado na matrícula do imóvel para garantir a execução específica e eficácia real do contrato.¹³ Portanto, em que pese a regra do direito brasileiro seja da livre forma dos contratos, as partes podem, para maior segurança e seriedade no negócio, subordiná-lo a alguma forma, especialmente àquelas previstas no ordenamento jurídico brasileiro (Diniz, 2023).

Já o **princípio da relatividade dos efeitos dos contratos** funda-se na ideia de que os efeitos do negócio estabelecido entre as partes só refletem naqueles que manifestaram a sua vontade, vinculando-os ao seu conteúdo, afastando terceiros de possíveis reflexos, inclusive quanto ao patrimônio de estranhos ao negócio jurídico (Gonçalves, 2021). Este princípio ressalta a busca objetiva e exclusiva do contrato em satisfazer apenas a vontade daqueles que o celebraram e por este motivo, seus efeitos se estendem exclusivamente à parcela pactuante. Neste princípio, a avença vincula apenas as partes que nela dispuseram, não aproveitando e nem prejudicando terceiro, salvo raras exceções (Diniz, 2023).

O **princípio da obrigatoriedade da convenção**, também conhecido como obrigatoriedade dos contratos ou intangibilidade dos contratos, ressalta sobre a força vinculante presente no negócio jurídico. Por este princípio, as disposições dos contratos deverão ser estritamente cumpridas, sob a exigência de que o descumprimento gera o dever de indenizar, viabilizando a execução patrimonial contra o inadimplente. Entretanto, existe a possibilidade de que as partes decidam conjuntamente pela rescisão voluntária do contrato, modalidade esta que não enseja obrigações de reparação uma vez que os contratantes assim quiseram dispor. Outra possibilidade que não gera obrigatório dever de indenizar é o caso de caso fortuito ou força maior, conforme disposto no art. 393¹⁴, parágrafo único do Código Civil, uma vez que a imprevisibilidade de eventos naturais e não eventuais suspende a culpa daquele que não cumpriu com sua obrigação. Nestes casos, tem sido admitido que o magistrado contenha a força vinculante dos contratos em decorrência de circunstâncias extraordinárias que inviabilizam a previsão de possível onerosidade excessiva no

¹³ Art. 1.417 do Código Civil. Mediante promessa de compra e venda, em que se não pactuou arrependimento, celebrada por instrumento público ou particular, e registrada no Cartório de Registro de Imóveis, adquire o promitente comprador direito real à aquisição do imóvel.

¹⁴ Art. 393 do Código Civil. O devedor não responde pelos prejuízos resultantes de caso fortuito ou força maior, se expressamente não se houver por eles responsabilizado. Parágrafo único. O caso fortuito ou de força maior verifica-se no fato necessário, cujos efeitos não era possível evitar ou impedir.

cumprimento da obrigação, atuando o juiz pela prevalência do princípio do equilíbrio contratual ou da equivalência material das prestações. Nos contratos de prestação continuada, sendo estes aqueles em que o cumprimento da obrigação é diluído no tempo, existe a possibilidade de intervenção do estado quando da ocorrência justificada de inadimplemento por uma das partes, podendo haver uma revisão por parte do magistrado quando as condições em que se obrigam as partes. Um dos princípios passíveis de aplicação é o da conservação dos contratos, uma vez que o fato gerador do inadimplemento ou apenas a mudança na realidade legal em que se encontram as partes pode fundamentar uma interpretação em sentida da manutenção e continuidade da execução, sempre observadas as regras da equidade, equilíbrio e função social do contrato (Gonçalves, 2021). Por isso, o princípio da obrigatoriedade dos contratos deve ser aplicado junto com outros princípios do direito contratual, como a boa-fé, a função social e o equilíbrio entre as partes. Isso significa que o contrato deve ser cumprido, mas sem ignorar situações em que uma das partes fique em desvantagem ou quando acontecem fatos inesperados que tornem o cumprimento muito difícil ou injusto. A força do contrato é importante para garantir segurança e confiança nas relações, mas ela precisa estar de acordo com a ideia de justiça e equilíbrio, buscando sempre a paridade entre os contratantes (Diniz, 2023).

O princípio da boa-fé objetiva, preceituado no art.422¹⁵ do Código Civil, impõe às partes contratantes um dever de conduta pautado pela honestidade, lealdade e respeito mútuo, não apenas no momento da celebração do contrato, mas também nas fases pré-contratual e de execução. Esse princípio estabelece um padrão mínimo de comportamento esperado, impedindo atitudes oportunistas, como o aproveitamento de falhas da outra parte ou a omissão de informações relevantes, como a ocultação de vícios. Relaciona-se diretamente com a ideia de probidade, isto é, agir com correção e diligência, nos moldes de uma pessoa comum em situação semelhante, adotando um comportamento ético, cuidadoso e responsável para com os demais contratantes (Gonçalves, 2021). O princípio da boa-fé normalmente é presumido pelo juiz, cabendo a quem alegar má-fé apresentar provas e comprovar materialmente o alegado. Ressalta-se que embora a violação do dever de boa-fé não autorize, por si só, a revisão ou resolução contratual, a ofensa ao acordado gera

¹⁵ Art. 422 do Código Civil. Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.

responsabilidade civil e o dever de indenizar os prejuízos causados, inclusive nos moldes já dispostos anteriormente (Diniz, 2023).

No contexto atual do direito civil brasileiro, a cláusula geral da boa-fé objetiva se tornou um dos pilares das relações obrigacionais, refletindo uma evolução influenciada pelo direito germânico, que expandiu significativamente quando da sua aplicação na solução de conflitos contratuais. Assim, a boa-fé objetiva deixa de ser apenas um critério moral, passando a desempenhar papel central na interpretação, na execução e na própria preservação dos contratos, assegurando maior equilíbrio e confiança nas relações jurídicas (Gonçalves, 2021).

A partir do estudo da história do direito contratual, é possível compreender como se deu a consolidação da disciplina contratual no ordenamento jurídico brasileiro, desde as suas raízes no direito romano até a atual sistematização promovida pelo Código Civil de 2002. Esse percurso revela não apenas a evolução técnica do conceito de contrato, mas também a incorporação progressiva de princípios fundamentais que moldam sua interpretação e aplicação prática, como a autonomia privada, a função social do contrato, a boa-fé objetiva, o equilíbrio entre as partes e a obrigatoriedade das convenções. Esses princípios, que foram sendo desenvolvidos ao longo dos séculos, são responsáveis por garantir que as relações contratuais se desenvolvam de maneira justa, ética e eficiente, ajustando a liberdade contratual aos valores constitucionais e à realidade socioeconômica contemporânea.

A análise do direito contratual sob esse viés histórico e principiológico permite perceber que sua estrutura não surgiu de forma aleatória, mas é resultado de um processo de adaptação contínua às transformações sociais, políticas e econômicas, sendo, portanto, essencial para a construção de relações jurídicas mais seguras e equilibradas, especialmente no contexto empresarial. Nesse sentido, no próximo capítulo será aprofundado o estudo da estrutura dos contratos empresariais, com ênfase na elaboração das cláusulas contratuais conforme as necessidades específicas de cada parte envolvida.

Serão abordadas, ainda, a importância da revisão contratual como mecanismo de correção e equilíbrio nas relações obrigacionais e a influência direta das cláusulas contratuais na distribuição de riscos e na limitação de responsabilidades, fazendo uma correlação com os princípios expostos neste tópico, e trazendo de forma exemplificativa a influência destes na prática contratual. Tais elementos são

indispensáveis para a prevenção de litígios, proteção dos interesses empresariais e garantia de segurança jurídica nas relações comerciais.

3 OS RISCOS E A DELIMITAÇÃO DE RESPONSABILIDADE NAS RELAÇÕES EMPRESARIAIS

A análise do percurso histórico que conduziu à consolidação dos princípios contratuais, bem como os objetivos que orientaram a definição dos contratos na forma em que atualmente se apresentam, facilita e esclarece a investigação da teoria que fundamenta a própria estrutura contratual, com destaque para os elementos que a compõem e para a função que exercem no ordenamento jurídico. Tal abordagem revela-se especialmente relevante no âmbito do direito empresarial, em que a solidez e a previsibilidade das relações contratuais constituem pressupostos indispensáveis para a estabilidade das atividades econômicas e para a promoção de um ambiente negocial equilibrado e seguro.

A partir da manifestação de vontade dos indivíduos, o negócio jurídico passa a produzir efeitos reconhecidos pelo ordenamento, seja no âmbito material, seja no processual, revelando-se, assim, como expressão direta do direito fundamental à liberdade previsto no artigo 5º da Constituição Federal¹⁶. Inserida nessa liberdade, encontra-se a autonomia privada¹⁷, que se concretiza no poder de auto regramento da vontade, pilar da dignidade da pessoa humana e fundamento do próprio instituto contratual (Brasil, 1988). Essa autonomia pode ser identificada em diferentes dimensões: a liberdade de negociar, a liberdade de criar modelos negociais, a liberdade de estipular o conteúdo e a liberdade de vincular-se ou não a determinado pacto. No plano processual, tal compreensão repercutiu de maneira significativa com a adoção, pelo Código de Processo Civil de 2015¹⁸, de um modelo cooperativo, no qual as partes participam ativamente da conformação do processo. Nesse contexto, a

¹⁶ Art. 5º da Constituição Federal de 1988. Todos são iguais perante a lei, sem distinção de qualquer natureza, garantindo-se aos brasileiros e aos estrangeiros residentes no País a inviolabilidade do direito à vida, à liberdade, à igualdade, à segurança e à propriedade, nos termos seguintes:

¹⁷ BRASIL. **Constituição (1988). Constituição da República Federativa do Brasil**. Promulgada em 5 de outubro de 1988. Disponível em:

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 27 ago. 2025.

¹⁸ BRASIL. **Lei nº 13.105, de 16 de março de 2015**. Institui o Código de Processo Civil. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2015/lei/l13105.htm. Acesso em: 30 ago. 2025.

inovação trazida pelo artigo 190¹⁹, ao reconhecer a validade das convenções ou contratos processuais, reforça a centralidade da autonomia da vontade, permitindo às partes ajustar o procedimento às peculiaridades de seu litígio. Os contratos, sejam de natureza material ou processual, cumprem, portanto, a função de fixar regras que vinculam os sujeitos envolvidos, assegurando que, diante do eventual descumprimento do pacto, haja a devida tutela jurisdicional à parte vulnerável, reafirmando o contrato como instrumento essencial à pacificação e à segurança das relações jurídicas (Giannákos , 2018).

A pluralidade de convenções admitidas pelo ordenamento, como pactos de impenhorabilidade, acordos de ampliação de prazos, estipulação de rateio de despesas processuais, entre outros, demonstra a amplitude que o instituto dos negócios processuais alcançou no Código de Processo Civil de 2015, consolidando a valorização da autonomia das partes na conformação do processo. Essa abertura normativa confere às empresas, em especial, a possibilidade de ao redigir seus próprios contratos, estipular cláusulas que assegurem maior previsibilidade e proteção recíproca nas relações negociais, uma vez que mesmo que haja negociação, sem um contrato, não há garantia de concretização do negócio jurídico (Tartuce, 2023).

Um caso interessante que ilustra a importância da redação contratual é uma polêmica propaganda de cerveja envolvendo o cantor Zeca Pagodinho e as marcas Nova Schin e Brahma que gerou grande repercussão jurídica e acadêmica no Brasil no ano de 2004. O episódio teve origem em um contrato firmado entre o artista e a cervejaria Schincariol, que previa cláusula de exclusividade e multa em caso de descumprimento. Após protagonizar a campanha publicitária da Nova Schin, o cantor apareceu em novo comercial para a concorrente Ambev, exaltando a Brahma como sua verdadeira preferência.

O caso, que chegou ao Poder Judiciário paulista, evidenciou não apenas as discussões em torno do cumprimento das obrigações pactuadas, mas, sobretudo, a relevância da adequada estruturação contratual. Isso porque a clareza das cláusulas, a previsão de penalidades proporcionais ao descumprimento contratual e a definição precisa das obrigações assumidas pelas partes revelam-se aspectos indispensáveis

¹⁹ Art. 190 do Código de Processo Civil. Versando o processo sobre direitos que admitam autocomposição, é lícito às partes plenamente capazes estipular mudanças no procedimento para ajustá-lo às especificidades da causa e convencionar sobre os seus ônus, poderes, faculdades e deveres processuais, antes ou durante o processo.

à prevenção de litígios e à garantia de maior equilíbrio e segurança na relação jurídica. Tal reflexão conecta-se diretamente à necessidade de compreender os elementos que compõem um contrato, a fim de que sua redação seja instrumento eficaz de proteção aos interesses envolvidos e de preservação da estabilidade negocial, especialmente nas relações empresariais (Pela, 2016).

O caso paradigma citado levanta questões interessantes sobre a estruturação contratual. Em que pese houvesse previsão acerca do descumprimento da cláusula de exclusividade do cantor mediante pagamento de multa, esta se mostrou insuficiente quando posto em prática diante do interesse da contratante que não estava no pagamento da multa e sim no cumprimento da obrigação anteriormente contraída. O contrato foi formulado pela perspectiva de que não seria uma conduta do cantor pagar a multa e formalizar contrato com outra marca. Entretanto, existindo essa cláusula, desponta o interesse de outras empresas em arcar com o valor para ter o cantor e, além disso, mediante alteração do discurso deste, reduzir a popularidade da primeira contratante. O que ocorre é que o valor que antes seria relevante o suficiente para impedir uma rescisão contratual, depois se fez irrisório frente a popularidade que a quebra de contrato geraria. O que a descrição desse caso paradigma pretende demonstrar é a urgência de existência de um contrato para garantia de um negócio de modo que este não seja genérico, mas sim possua cláusulas que cumpram o seu papel de garantir ao máximo o cumprimento do que foi acordado. O contrato deve ser pensado caso a caso visando a concretização do negócio jurídico e penalidades que realmente façam sentido frente ao caso prático (Pela, 2016).

Nesse cenário, revela-se imprescindível o estudo dos critérios e elementos que estruturam um contrato, a fim de avaliar quais disposições são mais adequadas à prevenção de futuros litígios, prevenção do risco e ao afastamento de potenciais descumprimentos, de modo a garantir não apenas a eficácia do pacto, mas também a segurança jurídica que dele se espera no âmbito empresarial, aspectos estes que serão estudados a seguir.

3.1 Da formação à eficácia dos contratos empresariais

O contrato, mais do que um simples instrumento jurídico, representa ao mesmo tempo a expressão da autonomia privada, um meio de viabilizar a circulação de

riquezas no mercado e uma garantia real quanto a concretização do negócio. Sua formação decorre da convergência de vontades, consubstanciada no encontro entre proposta e aceitação, configurando um negócio jurídico bilateral construído a partir de um consentimento progressivo, resultado do ajuste de interesses entre as partes. No entanto, para além dessa manifestação de vontade, o ordenamento jurídico brasileiro estabelece distinções técnicas fundamentais entre existência, validade e eficácia contratual.

O plano da existência refere-se aos elementos mínimos que possibilitam o reconhecimento do contrato como categoria jurídica. O da validade relaciona-se às condições indispensáveis para que esse negócio, embora existente, não seja afastado do mundo jurídico e o da eficácia que concerne à aptidão do contrato de produzir seus efeitos, podendo estes ser limitados, suspensos ou condicionados tanto pela vontade das partes quanto por disposições legais. Assim, evidencia-se que o contrato, ainda que seja fruto da autonomia da vontade, somente adquire plena força jurídica quando respeitados os pressupostos que asseguram sua validade e eficácia (Timm, 2013).

Para tanto, é necessário que o contrato se configure como relação jurídica mínima, composta por sujeitos determinados e por um objeto que traduza uma obrigação de dar, fazer ou não fazer. Todavia, a simples presença desses elementos de existência não garante, por si só, a validade do negócio. Para que seja juridicamente válido, o contrato deve atender às exigências previstas no Código Civil, dentre as quais se destacam a capacidade das partes, a regularidade da representação quando a vontade é manifestada por intermédio de terceiros, a observância das formas prescritas em lei, a licitude e possibilidade do objeto, bem como a ausência de vícios que contaminem o consentimento (Nalin; Sirena, 2014).

A validade também pressupõe a inexistência de fatores externos que inviabilizem a manutenção do vínculo, como hipóteses de caso fortuito, força maior ou violação a normas de ordem pública. Superados esses aspectos, abre-se espaço para a análise da eficácia, que se relaciona diretamente com a produção de efeitos do contrato. Nesse plano, as próprias partes podem modular o alcance de sua convenção, estabelecendo condições suspensivas ou resolutivas, prazos de vigência ou outros mecanismos que ajustem a incidência das obrigações assumidas (Gonçalves, 2021). Considerando que as partes possuem liberdade para modular o alcance de sua convenção, torna-se igualmente relevante compreender o processo de formação contratual, que se inicia pela proposta.

Nem toda manifestação de interesse é suficiente para configurar uma proposta em sentido técnico, uma vez que esta deve se traduzir em declaração clara e direcionada, capaz de demonstrar a intenção definitiva de contratar nos termos ofertados. Diferencia-se, assim, das negociações preliminares, que se limitam a sondagens e não geram vinculação entre os envolvidos. A proposta, ao contrário, cria legítima expectativa no destinatário quanto à futura celebração do contrato, vinculando o proponente a mantê-la durante determinado lapso temporal, sob pena de responder pelos prejuízos eventualmente causados pela sua retratação injustificada (Gonçalves, 2021).

Por isso, para ser válida, deve conter todos os elementos essenciais do negócio, sendo estes o objeto, preço e condições de execução, sempre expressos de forma clara, completa e inequívoca. Ainda que seja um ato unilateral, sua eficácia depende da ciência do oblato, o que explica seu caráter receptício. Em determinadas situações, a proposta pode até ser dirigida a um público indeterminado, como ocorre na exposição de mercadorias em vitrines ou na realização de leilões, desde que contenha os requisitos mínimos do contrato, hipótese em que a lei a reconhece como vinculante. Dessa maneira, a proposta assume função central na formação contratual, por representar o impulso inicial que dá concretude à autonomia privada e prepara o caminho para a aceitação e consequente aperfeiçoamento do vínculo obrigacional (Gonçalves, 2021).

Posterior à proposta, tem-se que a aceitação constitui o momento em que a vontade do oblato se alinha aos termos previamente estabelecidos pelo proponente, representando a etapa indispensável para a formação do contrato. É somente a partir dela que a proposta, antes simples expectativa, adquire força obrigatória, vinculando juridicamente as partes e conferindo segurança à relação estabelecida. Para que produza esse efeito, a aceitação deve ser pura e simples, ou seja, corresponder integralmente à oferta recebida, no prazo estipulado ou, na ausência deste, em tempo razoável. Caso seja apresentada fora do prazo, ou com adições, restrições ou modificações, não se estará diante de aceitação válida, mas sim de uma contraproposta, conforme estabelece o artigo 431²⁰ do Código Civil (Brasil, 2002).

A manifestação de aceitação pode ocorrer de forma expressa ou tácita. No primeiro caso, há declaração clara e direta do aceitante, evidenciando sua anuência.

²⁰ Art. 431 do Código Civil. A aceitação fora do prazo, com adições, restrições, ou modificações, importará nova proposta.

No segundo, o consentimento decorre de condutas práticas que revelam concordância, ainda que não verbalizada formalmente. O Código Civil, em seu artigo 432, prevê duas hipóteses em que a aceitação tácita se considera suficiente: quando se trata de negócios em que não seja usual a aceitação expressa e quando o próprio proponente a houver dispensado. Nessas situações, muitas vezes fundadas em usos e costumes comerciais, o comportamento reiterado das partes ou a dispensa expressa da manifestação formal substituem a declaração explícita, assegurando maior fluidez e praticidade às transações.

Entretanto, a lei também prevê hipóteses em que a aceitação deixa de produzir efeito vinculante. O artigo 430 do Código Civil dispõe que, se a aceitação for expedida dentro do prazo, mas por circunstâncias imprevistas chegar tardiamente ao conhecimento do proponente, este não estará obrigado a manter-se vinculado, desde que comunique imediatamente o aceitante, evitando que este incorra em prejuízos. Do mesmo modo, o artigo 433 prevê a possibilidade de retratação quando se considera inexistente a aceitação se, antes dela ou conjuntamente com sua chegada, alcançar o proponente a manifestação de retratação do aceitante. Nesse caso, a vontade de contratar se desconstitui antes que o proponente possa dela se valer, preservando a liberdade contratual (Brasil, 2002).

Dessa forma, a aceitação revela-se elemento nuclear para a conclusão do contrato, sendo a responsável por transformar a proposta em vínculo jurídico eficaz. Sua disciplina legal, ao mesmo tempo em que confere segurança ao negócio, também garante a necessária flexibilidade diante de situações excepcionais, equilibrando os princípios da boa-fé, da autonomia da vontade e da segurança jurídica que orientam o direito contratual contemporâneo (Gonçalves, 2021).

A conclusão do contrato, por sua vez, representa o momento em que a proposta e a aceitação se encontram, formando o vínculo obrigacional que passa a gerar efeitos jurídicos entre as partes. A determinação do instante exato em que ocorre esse aperfeiçoamento é questão relevante na teoria contratual, pois a partir daí extingue-se a possibilidade de retratação e nasce o dever de executar o pactuado, sob pena de responsabilização por perdas e danos. Nos contratos celebrados entre presentes, não há maiores controvérsias, uma vez que se o proponente não estipular prazo para resposta, a aceitação deve ser manifestada de imediato, sob pena de a oferta perder sua força vinculante e, caso haja prazo, a manifestação do oblato deve ocorrer dentro dele, sob pena de desvincular-se o polícitante. Nesse contexto, a simultaneidade da

manifestação das vontades elimina dúvidas, já que a formação do contrato coincide com a declaração de aceitação pelo oblato, instante em que as partes passam a se encontrar juridicamente vinculadas (Gonçalves, 2021).

A dificuldade, contudo, surge nos contratos celebrados entre ausentes, isto é, quando a aceitação é transmitida por e-mail ou outros intermediários, de modo que entre a emissão da resposta e o conhecimento de seu teor pelo proponente existe um lapso temporal. Para resolver essa questão, a doutrina desenvolveu diferentes teorias. A teoria da informação ou cognição entende que o contrato apenas se aperfeiçoa quando o proponente toma efetivo conhecimento da aceitação, o que, embora assegure clareza quanto à ciência do conteúdo, apresenta o inconveniente de deixar ao arbítrio do destinatário o momento de abrir a correspondência. Já a teoria da declaração propriamente dita considera suficiente a redação da resposta pelo aceitante, entendimento pouco aceito em razão de sua fragilidade probatória e da permanência da manifestação na esfera exclusiva do oblato (Gonçalves, 2021).

Outra corrente, a teoria da expedição, considera concluído o contrato quando a aceitação é enviada, ou seja, quando deixa o poder do aceitante e passa a caminho do proponente. Essa visão é reputada como a mais adequada por parte da doutrina, por reduzir incertezas e afastar riscos de manipulação. Já a teoria da recepção exige mais do que a simples expedição, exige demanda que a resposta seja efetivamente entregue ao proponente, distinguindo-se da teoria da informação porque não pressupõe a abertura ou leitura da correspondência, mas apenas sua chegada ao destinatário.

O Código Civil brasileiro, em seu artigo 434, adotou formalmente a teoria da expedição ao estabelecer que os contratos entre ausentes se tornam perfeitos desde o momento em que a aceitação é expedida. Todavia, ao prever exceções relevantes, como a possibilidade de retratação antes da chegada da resposta, o compromisso do proponente de aguardar manifestação e a ausência de resposta no prazo convencionado, o legislador acabou por aproximar-se, na prática, da teoria da recepção. Isso porque a eficácia da expedição é relativizada diante da exigência de que a resposta chegue em tempo hábil ao conhecimento do peticitante (Gonçalves, 2021).

Assim, a conclusão do contrato, seja entre presentes ou ausentes, deve ser analisada sob a ótica da segurança jurídica, garantindo-se ao mesmo tempo a proteção da confiança legítima do aceitante e a preservação da autonomia do

proponente. A disciplina legal busca equilibrar esses valores, evitando que o formalismo excessivo comprometa a dinâmica das relações negociais e assegurando, de outro lado, que a manifestação de vontade de ambas as partes se consolide em um vínculo obrigacional dotado de eficácia e estabilidade (Gonçalves, 2021).

Sabendo-se de todos os elementos que constituem um contrato, desde a manifestação da vontade das partes, passando pela proposta e culminando na conclusão do negócio, é imprescindível atentar para as implicações da era digital na prática contratual. A facilidade de acesso à tecnologia e a possibilidade de pactuação e assinatura de contratos virtualmente ampliam a conveniência, mas também elevam os riscos, sobretudo no contexto dos contratos mal formulados obtidos em sites da internet. Tais contratos, frequentemente redigidos de maneira genérica, repetitiva e padronizada, muitas vezes não permitem uma análise individualizada de cada situação, limitando a possibilidade de negociação caso a caso. Nessa perspectiva, torna-se necessário compreender que, mesmo no ambiente eletrônico, a observância das exigências legais sobre clareza, precisão, boa-fé e informação adequada, previstas no Código Civil e no Código de Defesa do Consumidor, é essencial para garantir a segurança jurídica, proteger o consumidor e assegurar que os efeitos do contrato se concretizem de forma justa e equilibrada, preservando a integridade das obrigações assumidas pelas partes.

Em síntese, o contrato configura-se como instrumento essencial de expressão da autonomia privada e de viabilização da circulação econômica, exigindo rigorosa observância aos pressupostos de existência, validade e eficácia, bem como à adequada formação por meio de proposta e aceitação. A análise de suas características, incluindo os desafios impostos pelo ambiente digital e a necessidade de respeito às normas legais, evidencia a complexidade do vínculo obrigacional e a importância da segurança jurídica nas relações contratuais. Tais elementos revelam que a efetividade do contrato não depende apenas da formalização, mas também da clareza, da completude e da previsibilidade de seus termos, especialmente no contexto empresarial contemporâneo.

Diante de todo o exposto, percebe-se que o caminho percorrido desde a proposta até a aceitação, culminando na conclusão do contrato, embora fundamental para a constituição do vínculo obrigacional, não é suficiente, por si só, para garantir a plena concretização do negócio jurídico. Isso porque a mera convergência de vontades precisa estar acompanhada de um contrato redigido de forma específica e

adequada às peculiaridades do caso concreto, observando-se rigorosamente os pressupostos de existência, validade e eficácia. Somente a partir do atendimento desses requisitos o contrato adquire efetividade e capacidade de produzir os efeitos desejados no mundo jurídico, conferindo segurança e estabilidade à relação estabelecida. Caso contrário, abre-se espaço para a ocorrência de fragilidades que comprometem a confiança entre os contratantes e colocam em risco a execução do que foi pactuado.

É justamente nessa lacuna que se insere a noção de risco contratual, compreendido como a possibilidade de que determinados fatores, sejam eles internos ao próprio instrumento, como cláusulas imprecisas ou mal formuladas, ou externos, como eventos imprevistos que afetam o cumprimento da obrigação, acabem por gerar vulnerabilidade às partes envolvidas. Essa dimensão do risco se torna ainda mais relevante quando se trata de contratos empresariais, nos quais a previsibilidade, a clareza e a segurança jurídica são indispensáveis para o regular funcionamento do mercado. Assim, a compreensão do risco, suas formas de manifestação e seus impactos não pode ser negligenciada, pois somente com o devido tratamento dessa categoria é possível assegurar que os contratos cumpram seu papel de instrumento de circulação de riquezas, de fortalecimento da confiança e de estabilidade nas relações negociais. Nesse sentido, o próximo tópico dedica-se a analisar o conceito de risco, destacando como ele se projeta nos negócios jurídicos e de que maneira pode afetar, em especial, os contratos celebrados por empresas, onde a vulnerabilidade contratual representa não apenas ameaça à execução de uma obrigação, mas também potencial prejuízo à própria atividade econômica desenvolvida pelos contratantes.

3.1.1 Risco Contratual: Conceito e Implicações

O economista Frank Knight, ao estudar a relação entre incerteza e atividade econômica no início do século XX, destacou que “o risco é mensurável, enquanto a incerteza não o é”, diferenciando, assim, dois conceitos que, embora próximos, produzem efeitos distintos na vida social e nas relações negociais. A história demonstra que a ideia de risco acompanha a humanidade desde os seus primórdios, estando associada às tentativas de prever, calcular e mitigar os perigos que cercam a

existência e a atividade econômica. Na Idade Média, por exemplo, o termo “risco” derivava do latim medieval *risicum* ou *riscum*, vinculado à expressão *resicare*, que significa “cortar”, remetendo ao corte ou fissura que poderia surgir no casco de um navio em alto-mar. A metáfora ilustra com precisão a essência do conceito: o risco é o perigo oculto, a possibilidade de dano futuro que, embora não se manifeste de imediato, pode comprometer a segurança de uma jornada ou a integridade de um empreendimento (Knight, 1921).

No campo do Direito, a noção de risco revela-se multifacetada e permeia diversas áreas do conhecimento, como a economia, a criminologia, o meio ambiente, a saúde pública e as ciências sociais. Doutrinariamente, autores como Carla Amado Gomes (2007) apontam que o risco pode ser decomposto em dois elementos essenciais, sendo o primeiro a possibilidade de ocorrência de um evento e o segundo o seu potencial lesivo. Em outras palavras, o risco não corresponde à concretização do dano, mas sim à sua virtualidade, à probabilidade de que um acontecimento adverso venha a ocorrer. Trata-se, portanto, de um conceito abstrato, carregado de incerteza, que se traduz no aspecto negativo de uma situação futura e indeterminada. Nesse ponto, a doutrina diferencia risco e incerteza, uma vez que enquanto no risco existem vários futuros possíveis cujas características são conhecidas e, portanto, passíveis de mensuração, a incerteza corresponde à impossibilidade de prever com clareza os contornos do futuro, inviabilizando a elaboração de mecanismos eficazes de proteção (Aquino, 2006)

A partir dessa distinção, nota-se que, em um universo de risco, é possível inclusive elaborar contratos contingentes que estabeleçam, previamente, os direitos e deveres das partes diante de diferentes cenários futuros. Já no ambiente da incerteza, isso não ocorre, uma vez que os fatos não podem ser antecipados de forma precisa. É por isso que, embora o risco seja uma categoria ampla e de difícil enquadramento dogmático, sua compreensão é imprescindível para a análise dos contratos, pois incide diretamente sobre a forma como as partes estruturam suas relações e definem as cláusulas que regerão o negócio (Silva, 2023).

Assim, tem-se como inevitável conceituar o risco de maneira única e concreta, justamente porque sua caracterização depende das particularidades de cada contrato, da economia que o informa e das circunstâncias que o envolvem. Entende que o risco corresponde a qualquer desvio em relação ao projeto inicial traçado pelas partes no

momento da conclusão do contrato, podendo manifestar-se de modo interno, como na inexecução de uma obrigação por uma das partes, ou externo, decorrente de eventos alheios à vontade dos contratantes. Assim, o risco tanto pode significar a incerteza quanto o acontecimento propriamente dito, sendo uma categoria dúplice que abarca tanto a possibilidade de evolução imprevisível de determinada situação quanto a ocorrência concreta de fatos danosos (Silva, 2023).

O mesmo o cálculo e a racionalização não são suficientes para eliminar a incerteza, uma vez que é impossível abarcar todas as configurações possíveis do futuro. No âmbito contratual, essa constatação é particularmente relevante, já que o risco ganha expressão quando o contrato deixa de se realizar como projetado, seja por impossibilidade total ou parcial de cumprimento, seja pela frustração econômica da avença, que desorganiza a equação financeira do negócio sem, contudo, configurar inadimplemento em sentido técnico. Por isso, em razão da autonomia privada, cabe às partes, dentro dos limites legais, estipular de que maneira assumirão e distribuirão esses riscos, de modo a preservar o equilíbrio contratual e reduzir a vulnerabilidade (Aquino, 2006).

Diante disso, compreender o risco no plano contratual significa reconhecer que ele está intimamente ligado à ideia de vulnerabilidade e instabilidade da relação obrigacional, podendo gerar desde a simples frustração econômica até a completa impossibilidade de execução. A análise dos contornos do risco contratual mostra-se, portanto, indispensável para compreender de que forma as empresas, ao celebrarem contratos, lidam com a imprevisibilidade e constroem mecanismos de proteção capazes de assegurar segurança jurídica e viabilidade econômica às suas relações negociais.

Ao tratar do risco contratual, é indispensável reconhecer que cada contrato possui individualidade própria e, portanto, deve ser analisado à luz de suas peculiaridades. Apesar dessa singularidade, é possível identificar categorias gerais de riscos que se manifestam de modo recorrente nas relações negociais. O primeiro deles refere-se ao risco de alteração da decisão contratual. Muitas vezes, o contratante deseja celebrar o acordo, mas está consciente de que mudanças em sua situação pessoal ou nas condições de mercado podem levá-lo a reconsiderar a decisão. Surge, então, a tensão entre o risco de assumir um contrato que futuramente poderá não ser conveniente e o risco de perder a oportunidade comercial se optar por

adiar a decisão. Para mitigar essa insegurança, recorre-se a instrumentos como contratos preliminares, pactos de opção, arras ou acordos pré-contratuais, que permitem resguardar os interesses das partes até que os pressupostos estejam mais definidos (Aquino, 2006).

Outro risco relevante é o decorrente de externalidades jurídicas. Trata-se de situações em que o contrato é desejado, mas obstáculos de ordem legal ou processual, como a pendência de uma execução judicial, impedem a sua conclusão imediata. Nesse caso, as partes podem adotar mecanismos que assegurem o direito futuro de contratar nas condições já acordadas, sem perder a oportunidade negocial (Aquino, 2006).

O risco mais evidente e comum, entretanto, é o de inadimplemento das obrigações contratuais. Ele pode decorrer tanto da impossibilidade de cumprimento, como da insolvência do devedor, ou ainda da dificuldade de comprovar a extensão dos prejuízos sofridos. Para enfrentá-lo, o ordenamento jurídico e a prática negocial oferecem diversos instrumentos, sendo estas as cláusulas penais que funcionam como incentivo ao adimplemento e meio de evitar discussões probatórias, as garantias reais e pessoais, que buscam assegurar a satisfação do crédito, ainda que com limitações e, em contratos empresariais, garantias autônomas prestadas por instituições financeiras, que conferem maior estabilidade e confiança ao cumprimento das obrigações. Além disso, cláusulas contratuais bem estruturadas, que definam com clareza os prazos, as prestações e o grau de diligência esperado, constituem formas eficazes de prevenir discussões futuras sobre a ocorrência ou não do inadimplemento (Aquino, 2006).

Não se pode ignorar, contudo, que a inadimplência frequentemente leva ao litígio judicial, o que, no Brasil, envolve custos elevados, morosidade e incerteza quanto ao desfecho. Por isso, a arbitragem surge como alternativa capaz de reduzir tais riscos, oferecendo maior celeridade, especialização e previsibilidade, ainda que a um custo econômico mais elevado. Paralelamente, verifica-se em alguns setores econômicos uma tendência ao uso de mecanismos extrajudiciais e até mesmo de arranjos não contratuais, baseados em sanções sociais e econômicas, como forma de evitar o desgaste do processo judicial e preservar a continuidade das relações negociais (Ferreira Filho, 2015).

Dessa forma, observa-se que contratar é, por essência, assumir riscos. A prevenção e a gestão desses riscos dependem da adequada escolha dos instrumentos jurídicos e da estruturação cuidadosa das cláusulas contratuais, de modo a equilibrar os interesses das partes, reduzir vulnerabilidades e assegurar a estabilidade das relações jurídicas.

É inegável que o risco acompanha toda e qualquer relação contratual, manifestando-se sob diferentes formas e intensidades. Entretanto, o fato de ser inevitável não significa que seja incontrolável, haja vista a existência de mecanismos jurídicos eficazes capazes de preveni-lo, mitigá-lo ou, ao menos, disciplinar suas consequências. O problema central está em que, no cenário atual, marcado pelo imediatismo das relações sociais e pela crescente influência das tecnologias de inovação, a preocupação com a gestão dos riscos contratuais tem perdido espaço para a conveniência da agilidade e da informalidade. A facilidade de contratar por meios digitais, muitas vezes reduzida a meras manifestações de vontade simplificadas, leva as empresas a enxergarem os contratos mais como entraves burocráticos do que como instrumentos indispensáveis à sua própria segurança econômica e jurídica. Essa visão equivocada resulta na adoção de práticas negociais frágeis, em que se privilegia a velocidade da transação em detrimento da solidez das garantias e da clareza dos direitos e deveres assumidos (Silva, 2023).

O reflexo direto dessa postura é o aumento expressivo de litígios submetidos à apreciação do Poder Judiciário, sobrecarregado com demandas que poderiam ser amplamente prevenidas por meio da formalização contratual adequada e da adoção de cláusulas voltadas à distribuição equilibrada dos riscos. A ausência de contratos bem estruturados ou a sua utilização de forma meramente simbólica evidencia não apenas a negligência das empresas com a gestão dos riscos, mas também um descompasso entre a realidade negocial contemporânea e a função essencial do contrato no ordenamento jurídico. Ignorar o contrato como ferramenta de gestão significa enfraquecer a própria capacidade da empresa de lidar com imprevistos, de preservar sua estabilidade financeira e de manter relações negociais pautadas pela confiança e pela previsibilidade (Silva, 2023).

Dessa forma, longe de ser um instrumento supérfluo, o contrato constitui verdadeiro mecanismo de racionalização dos riscos empresariais, permitindo que as partes estabeleçam previamente como enfrentarão situações adversas, preservando

o equilíbrio econômico da avença e a continuidade das atividades produtivas. Ao abrir mão dessa ferramenta, as empresas não apenas aumentam sua vulnerabilidade individual, mas também contribuem para a instabilidade das relações sociais e para o incremento do litígio judicial, que se torna a via residual para solucionar conflitos que poderiam ter sido evitados. Nesse contexto, evidencia-se que o contrato é elemento indispensável à boa governança empresarial e à segurança do tráfego jurídico. É por isso que, no próximo capítulo, passa-se a analisar os impactos sociais da ausência dos contratos como instrumentos essenciais de gestão de riscos, de modo a compreender de que maneira a fragilidade contratual repercute não apenas nas empresas, mas em toda a coletividade.

3.1.1.1 Desafios e Gestão de Riscos nas Relações Empresariais

No contexto digital, os contratos eletrônicos assumem papel cada vez mais relevante, sendo celebrados por meio de programas de computador, aplicativos ou plataformas virtuais, dispensando a assinatura manuscrita tradicional ou utilizando sistemas de autenticação digital, como senhas ou criptografia. A legislação brasileira tem avançado para conferir segurança a essas transações, destacando-se a Medida Provisória n. 2.200/2001, que instituiu a Infraestrutura de Chaves Públicas Brasileira (ICP-Brasil) e estabeleceu requisitos de integridade, autenticidade e validade para documentos eletrônicos, bem como o Marco Civil da Internet (Lei n. 12.965/2014) e a Lei n. 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica), que reconhecem a validade jurídica de documentos digitais e a equivalência da assinatura eletrônica à tradicional (Gregorini; Bertran, 2021).

Mesmo assim, a contratação virtual exige atenção especial quanto à clareza e à completude da proposta, aos direitos do consumidor e à segurança das informações transmitidas. Nessa linha, a prática do comércio eletrônico, embora facilite a concretização de negócios, impõe desafios específicos à formação contratual, exigindo o equilíbrio entre inovação tecnológica e proteção jurídica das partes envolvidas.

Por conseguinte, a facilidade com que as partes podem formalizar relações obrigacionais à distância, torna-se evidente que a simples assinatura de um instrumento contratual não assegura, por si só, a efetividade do cumprimento das

obrigações pactuadas. A necessidade do contratante, muitas vezes condicionada a prazos ou urgência de acesso a determinado bem ou serviço, associada à rapidez e à simplicidade proporcionadas pelas tecnologias digitais, pode reduzir a percepção de compromisso e a responsabilidade objetiva perante o contrato (Gregorini; Bertran, 2021). Tal cenário resulta em um aumento significativo da inadimplência, impondo às empresas ônus expressivos não apenas pela frustração do cumprimento da obrigação principal, mas também pelos custos indiretos decorrentes da judicialização da demanda, incluindo custas processuais, honorários advocatícios e a sobrecarga administrativa gerada pelo acompanhamento de litígios, sem levar em consideração os impactos morais a qual essas empresas podem estar submetidas (Gonçalves, 2021). Essa realidade impõe, portanto, a necessidade de se aprofundar na compreensão das estratégias de gestão de riscos contratuais, de modo a mitigar a probabilidade de inadimplemento e proteger os interesses empresariais antes mesmo da eventual judicialização.

De acordo com o relatório “Justiça em Números”²¹ do ano de 2024, o assunto “Obrigações e Espécies de Contratos” aparece como o mais demandado no âmbito da Justiça Estadual de primeiro grau, contabilizando 1.775.093 processos, o que corresponde a 5,22% do total de ações em tramitação. Esse dado por si só revela a expressiva centralidade das disputas contratuais no contencioso judicial brasileiro, confirmando que os contratos permanecem como o eixo fundamental das relações civis e empresariais contemporâneas. No segundo grau estadual, o cenário se repete, com o tema das obrigações contratuais novamente ocupando a primeira posição, evidenciando que a litigiosidade em matéria contratual não se esgota na instância inicial, mas avança de modo consistente para a fase recursal. Isso sugere não apenas a frequência das controvérsias, mas também a complexidade dos litígios, que demandam revisão e reapreciação pelas cortes superiores, aumentando inclusive o investimento financeiro das empresas na solução desses litígios, uma vez que para que seja possível o recurso de eventuais decisões insatisfatória existe a necessidade de pagamento das custas processuais e, por vezes, garantia do juízo.

Do ponto de vista estatístico, é relevante observar que o volume de mais de 1,7 milhão de processos apenas em 2024, quando comparado ao universo total de

²¹ CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (Brasil). *Justiça em Números 2024*. Brasília: CNJ, 2024. Disponível em: <https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2024/05/justica-em-numeros-2024.pdf>. Acesso em: 7 set. 2025.

demandas judiciais, revela que mais de 1 em cada 20 processos no primeiro grau estadual brasileiro decorre de conflitos contratuais. Essa proporção é significativa e demonstra que a inadimplência, a divergência interpretativa de cláusulas e a resistência no cumprimento de pactos figuram como problemas estruturais que atingem diretamente a dinâmica empresarial, fator esse que pode inclusive ser agravado diante do fato de que muitos negócios ainda são feitos sem a segurança oferecida pela redação de um contrato, fator este que expande consideravelmente o risco no negócio entre as partes.

É importante ressaltar que para as empresas, esse cenário representa não apenas custos financeiros diretos, como honorários advocatícios, custas processuais e eventuais condenações indenizatórias, mas também custos indiretos, como desgaste de imagem, perda de oportunidades negociais e necessidade de manutenção de departamentos jurídicos cada vez mais robustos. Em termos práticos, a judicialização massiva de conflitos contratuais impõe um ônus sistêmico onde recursos que poderiam ser direcionados à inovação, ao investimento ou à expansão do negócio acabam sendo consumidos pela gestão de litígios.

Esse quadro reforça a relevância das estratégias de prevenção da inadimplência e gestão de riscos contratuais, já destacadas nos tópicos anteriores. Em um ambiente onde a litigiosidade contratual figura como o principal foco das disputas civis, torna-se imperioso que as empresas invistam em mecanismos preventivos, cláusulas contratuais claras, adoção de garantias eficazes, utilização de meios alternativos de resolução de conflitos e instrumentos tecnológicos de monitoramento. A análise dos números do CNJ, portanto, não apenas confirma a pertinência da discussão, mas também evidencia a urgência da adoção de práticas que busquem reduzir a dependência do Poder Judiciário como instância primária de resolução de controvérsias, perspectivas essas que serão aprofundadas nos próximos capítulos.

A elevada incidência de ações envolvendo obrigações e contratos no âmbito do Poder Judiciário não se explica apenas pelo volume de relações contratuais existentes, mas também pela forma como essas relações se desenvolvem no cotidiano empresarial e consumerista. Pesquisa conduzida pelo advogado Pedro Augusto Gregorini, em parceria com os professores Evandro Saidel, Ildeberto Rodello e Luciana Morilas, no âmbito da Universidade de São Paulo (USP), dentro das atividades do grupo “Acredito” e do grupo “Habeas Data”, especializado em jurimetria e análise de dados, analisou aproximadamente 120 mil ações envolvendo os bancos

Bradesco, Itaú e Santander julgadas no TJSP em 2019²². Os resultados revelaram que as instituições financeiras figuraram como autoras em 30,84% das ações e como réus em 69,14%, evidenciando tanto o uso do Judiciário como instrumento de cobrança quanto a recorrente responsabilização dessas instituições em demandas consumeristas.

O estudo destacou, ainda, que em grande parte dos processos os consumidores tiveram suas pretensões reconhecidas, seja total ou parcialmente, o que demonstra não apenas a fragilidade das soluções extrajudiciais oferecidas pelas instituições, mas também a dificuldade estrutural de prevenir litígios por meio de canais administrativos como os serviços de atendimento ao cliente (SAC). Esses achados dialogam diretamente com os dados do relatório Justiça em Números 2024 do CNJ, pois demonstram que a alta judicialização dos contratos decorre não apenas do volume de negócios firmados, mas da inexistência de mecanismos eficazes de gestão de risco contratual capazes de mitigar o inadimplemento e reduzir o recurso sistemático ao Judiciário (Gregorini; Bertran, 2021).

Diante do exposto, verifica-se que a formação, execução e efetividade dos contratos, sobretudo em ambiente digital e no contexto empresarial contemporâneo, estão intrinsecamente ligadas à necessidade de segurança jurídica e de estratégias eficazes de prevenção da inadimplência. As análises realizadas, apoiadas em dados estatísticos e em estudos empíricos, demonstram que a judicialização contratual constitui não apenas um reflexo do elevado número de relações obrigacionais existentes, mas também da carência de mecanismos preventivos robustos e da fragilidade das soluções extrajudiciais disponíveis. Nesse cenário, ganha relevo a gestão de riscos como instrumento indispensável para reduzir a litigiosidade e assegurar maior previsibilidade às relações negociais. Assim, a reflexão que se impõe é justamente compreender de que forma a adequada gestão dos contratos, abrangendo desde sua elaboração e formalização até a identificação dos riscos envolvidos, pode atuar como fator decisivo na redução da vulnerabilidade empresarial, prevenindo prejuízos financeiros, minimizando impactos reputacionais e promovendo a segurança jurídica necessária ao desenvolvimento sustentável das relações

²² GREGORINI, Pedro Augusto; BERTRAN, Maria Paula. Litígios envolvendo bancos no Brasil: a primeira radiografia. A Faculdade de Direito de Ribeirão Preto nos 90 anos da USP, 2024. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/003260670>. Acesso em: 7 set. 2025.

negociais. Essa será, portanto, a análise a ser aprofundada no último capítulo, momento em que se buscará responder ao problema central deste estudo.

4 A GESTÃO CONTRATUAL EMPRESARIAL COMO INSTRUMENTO DE PREVENÇÃO E SUSTENTABILIDADE JURÍDICA

Ao longo da história das relações comerciais, os contratos surgiram como instrumentos fundamentais para a formalização de acordos, conferindo segurança, previsibilidade e estabilidade às transações entre partes. Desde os primeiros registros de pactos escritos na antiguidade, passando pelas cartas de comércio medievais até os sofisticados contratos digitais contemporâneos, nota-se que a função primordial desses instrumentos sempre foi a mitigação de riscos inerentes à incerteza das relações econômicas e sociais. No entanto, a experiência prática demonstra que o simples acordo entre as partes não garante a efetividade das obrigações pactuadas nem a proteção integral dos interesses dos contratantes. A realidade empresarial contemporânea evidencia que a judicialização contratual frequentemente decorre não apenas da inadimplência ou do descumprimento de cláusulas específicas, mas também da fragilidade estrutural dos próprios instrumentos contratuais e da ausência de estratégias preventivas consistentes.

No contexto atual, caracterizado pela digitalização das transações, pela rapidez das negociações e pela crescente complexidade das relações empresariais, observa-se que a formalização contratual deixou de ser percebida como ferramenta estratégica essencial, passando muitas vezes a ser encarada como uma etapa burocrática ou secundária. Essa percepção equivocada contribui para o aumento da vulnerabilidade das empresas, uma vez que a ausência de contratos robustos, bem elaborados e personalizados compromete não apenas a previsibilidade das relações obrigacionais, mas também a capacidade de gerir riscos de forma eficaz. O fenômeno é intensificado pelo imediatismo das relações sociais contemporâneas e pelas facilidades oferecidas pelas tecnologias de inovação, que estimulam a celebração rápida de acordos, muitas vezes desconsiderando a necessidade de análise preventiva, cláusulas claras ou mecanismos de mitigação de riscos.

O cenário descrito possui impactos diretos na dinâmica empresarial e no funcionamento do sistema judiciário. A inexistência de contratos bem estruturados ou

a utilização de modelos genéricos e padronizados resulta em uma série de consequências indesejáveis, que vão desde a dificuldade de comprovação de obrigações e direitos, passando pela insegurança na execução de compromissos, até a judicialização massiva de litígios que poderiam ser prevenidos. A literatura especializada, bem como dados do Poder Judiciário, indicam que grande parte dos processos envolvendo obrigações e contratos decorre justamente da inadequação das cláusulas contratuais às peculiaridades do negócio ou à realidade econômica das partes, revelando a relevância da elaboração de instrumentos contratuais personalizados e da atuação preventiva do advogado como elementos centrais de gestão de risco empresarial.

É nesse contexto que se torna imperioso compreender o papel estratégico da gestão contratual, entendida como um conjunto de práticas jurídicas capazes de antecipar problemas, reduzir vulnerabilidades e assegurar maior previsibilidade e segurança às relações comerciais. A gestão eficiente dos contratos envolve não apenas a correta redação de cláusulas, mas também a identificação de riscos, a inserção de mecanismos de monitoramento e incentivo, a previsão de penalidades proporcionais e a utilização de soluções consensuais de resolução de conflitos. Assim, o contrato deixa de ser mera formalidade documental para se constituir em verdadeiro instrumento de governança corporativa, capaz de proteger os ativos patrimoniais e a reputação da empresa, reduzir custos de transação e fortalecer a sustentabilidade jurídica do negócio.

No capítulo que se segue, serão examinadas as principais fragilidades estruturais do direito contratual, com especial atenção à judicialização das relações empresariais, destacando-se os fatores que contribuem para o aumento do contencioso e para a vulnerabilidade das organizações. Em sequência, será discutida a importância da advocacia preventiva como estratégia indispensável para a gestão eficiente dos riscos contratuais, evidenciando como a atuação proativa do advogado empresarial contribui para a mitigação de conflitos, otimização de recursos e consolidação da segurança jurídica. Por fim, será abordada a elaboração de contratos personalizados como ferramenta estratégica para a mitigação de riscos, demonstrando que a adaptação do instrumento às peculiaridades de cada relação comercial é essencial para a proteção patrimonial, reputacional e operacional da empresa. A análise integrada dessas dimensões permitirá compreender de que forma

a adequada gestão contratual não apenas reduz a vulnerabilidade das organizações, mas também promove maior previsibilidade, eficiência e competitividade no ambiente empresarial contemporâneo.

4.1 Judicialização contratual e diagnóstico das fragilidades estruturais no direito contratual.

Considerando todo o percurso já traçado acerca da formação dos contratos, dos requisitos de validade e eficácia e, ainda, das facilidades introduzidas pelo ambiente tecnológico, torna-se evidente que a problemática não reside apenas na estrutura jurídica ou nos instrumentos formais de pactuação. O dado de que os contratos ocupam o primeiro lugar no ranking dos litígios judiciais evidencia que a questão ultrapassa a mera formalização, exigindo um olhar crítico sobre as causas que conduzem ao inadimplemento e, conseqüentemente, ao ajuizamento das ações.

Para compreender de maneira efetiva porque os contratos enfrentam índices tão elevados de judicialização, é imprescindível identificar os pontos de fragilidade que tornam as relações obrigacionais vulneráveis, seja pela ausência de mecanismos preventivos, pela inadequação das cláusulas contratuais às especificidades de cada negócio, ou ainda pela própria realidade econômica e social dos contratantes. Apenas a partir desse diagnóstico será possível desenvolver uma metodologia voltada à elaboração de contratos mais seguros e eficazes, capazes de reduzir significativamente os riscos de inadimplência e de litígios.

Para alcançar uma compreensão mais objetiva acerca das causas da litigiosidade contratual, recorreu-se a uma pesquisa estatística realizada no DataJud, base nacional de dados do Poder Judiciário administrada pelo CNJ.²³ Para fins de delimitação metodológica, optou-se por um recorte específico, concentrando a análise nos processos do Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul (TJRS), no âmbito da Justiça Estadual de 1º grau de jurisdição e dos Juizados Especiais Cíveis, no ano de 2024. Dentro desse universo, selecionaram-se os assuntos vinculados ao Direito Civil.

De acordo com os dados atualizados até 31/07/2025, foram identificados 217.149 processos pendentes com diferentes temáticas civis no Estado do Rio

²³ CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (Brasil). *Painel de Estatísticas do Poder Judiciário – Justiça em Números*. Disponível em: <https://justica-em-numeros.cnj.jus.br/painel-estatisticas/>. Acesso em: 7 set. 2025.

Grande do Sul. Dentro desse total, são destacadas as categorias de “interpretação/revisão de contrato” com cerca de 7.447 processos julgados com este assunto desde 2020-2025, “dano moral”, com 7.447 processos e “clausulas abusivas” com 16.208 processos pendentes de julgamento desde 2020. Esses números evidenciam, de maneira concreta, a dimensão da judicialização dos contratos e permitem identificar os pontos de maior vulnerabilidade que conduzem ao inadimplemento e, por consequência, ao aumento do contencioso judicial.



Figura 1 – Painel de estatísticas do CNJ (Justiça em Números)

Fonte: Conselho Nacional de Justiça (2025)²⁴.

A leitura crítica dos dados obtidos no DataJud revela que a predominância dos processos envolvendo aspectos contratuais no TJRS, o que ressalta a fragilidade encontrada nestes tipos de relações jurídicas, fragilidades estas advindas da inexistência ou má redação contratual. Por sua natureza, normalmente os negócios jurídicos possuem pouca margem de negociação individualizada uma vez que normalmente quando previstos em contratos, esses documentos já foram previamente redigidos por uma das partes que não compreendem a necessidade e demanda que

²⁴ CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (Brasil). *Painel de Estatísticas do Poder Judiciário – Justiça em Números*. Disponível em: <https://justica-em-numeros.cnj.jus.br/painel-estatisticas/>. Acesso em: 7 set. 2025.

a segurança do negócio jurídico demandaria. Isso explica não apenas o volume expressivo de litígios, mas também a frequência com que surgem alegações de abusividade, falhas de informação e cobranças indevidas, confirmando a percepção de que grande parte das controvérsias decorre da padronização dos instrumentos contratuais e da ausência de soluções extrajudiciais eficazes.

Ademais, quando se observa uma análise evolutiva, ano a ano, desde 2020, constata-se um aumento progressivo da judicialização de processos, o que reforça a percepção de que o problema não é episódico, mas estrutural. Esse crescimento contínuo sinaliza que os déficits contratuais não apenas persistem, como se intensificam, tornando ainda mais urgente o debate acerca das causas que alimentam o inadimplemento e das fragilidades jurídicas e negociais que levam a essa crescente sobrecarga do Poder Judiciário.

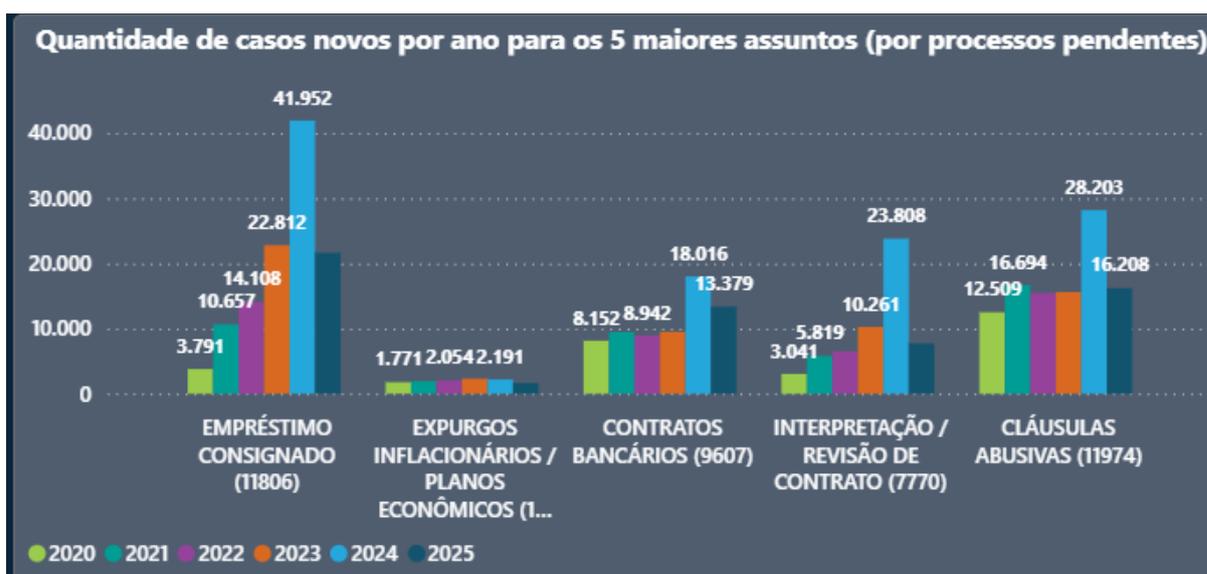


Figura 2 – Painel de estatísticas do CNJ (Justiça em Números)

Fonte: Conselho Nacional de Justiça (2025).²⁵

A análise desse cenário permite levantar reflexões mais amplas sobre a eficiência contratual. Se, por um lado, a litigiosidade decorre da amplitude das relações contratuais e do impacto social dessas atividades, por outro, evidencia que as estruturas contratuais utilizadas não têm sido suficientes para prevenir o

²⁵ CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (Brasil). *Painel de Estatísticas do Poder Judiciário – Justiça em Números*. Disponível em: <https://justica-em-numeros.cnj.jus.br/painel-estatisticas/>. Acesso em: 7 set. 2025.

inadimplemento ou canalizar os conflitos para soluções extrajudiciais eficazes, o que nos faz concluir sobre a elaboração contratual adequada ao caso concreto que, nestes casos em que o empreendedor se insere, constitui instrumento fundamental de prevenção de conflitos e desgastes desnecessários entre as partes, tanto durante a execução quanto após a conclusão do negócio. Um contrato bem estruturado reduz significativamente a possibilidade de demandas judiciais, custos excessivos e, sobretudo, a perda de parceiros comerciais ou clientes ao longo da atividade empresarial.

É importante destacar que grande parte dos litígios decorrentes de relações contratuais resulta da ausência de conhecimento aprofundado do empresário acerca dos efeitos jurídicos e econômicos do negócio, da falta de cláusulas que esclareçam obrigações consideradas implícitas por uma parte e não reconhecidas pela outra, ou ainda da estipulação de vantagens desproporcionais em favor de apenas um dos contratantes. Nesse sentido, o contrato deve observar não apenas as particularidades das partes envolvidas e a natureza do negócio, mas também os princípios da função social e da boa-fé objetiva, incorporando previsões capazes de antecipar possíveis problemas e estabelecer soluções adequadas. A previsão de mecanismos consensuais de resolução de controvérsias e de penalidades proporcionais ao descumprimento contratual revela-se essencial para que o recurso ao Judiciário seja a última e mais excepcional medida, em razão de seu custo e de sua morosidade (Gregorini; Bertran, 2021).

Além da redação de instrumentos próprios à sua atividade, é imprescindível que o empresário submeta à análise especializada quaisquer contratos que lhe sejam apresentados, de modo a garantir que seus interesses estejam devidamente resguardados e que não haja omissões prejudiciais. Essa atuação preventiva permite que eventuais impasses sejam previamente equacionados, assegurando maior previsibilidade e segurança às relações negociais. Cumpre observar que, em eventual litígio contratual, os maiores prejuízos recaem sobre o empreendedor, que pode perder clientes, oportunidades de indicação e até sofrer danos à reputação em razão da publicidade negativa. De igual forma, desentendimentos com fornecedores podem comprometer a continuidade do negócio, sobretudo quando envolvem preços e qualidade que se mostram determinantes para a competitividade da empresa (Ferreira Filho, 2015).

Exemplificativamente, contratos mal redigidos podem gerar a responsabilização da empresa por verbas trabalhistas e previdenciárias de empregados da contratada, quando esta se omite no cumprimento de suas obrigações legais. Outro exemplo reside na estipulação inadequada de prazos de execução ou fornecimento, seja por ausência de previsão, seja por estimativa irreal, o que pode culminar na aplicação de multas ou até mesmo na condenação ao pagamento de indenizações. A assessoria jurídica especializada proporciona ao empresário uma visão global dos aspectos legais de suas relações comerciais, prevenindo decisões precipitadas e reduzindo riscos. Embora seja inegável que conflitos são inerentes às relações interpessoais e empresariais, a adoção de soluções previamente acordadas, com orientação técnica, mostra-se muito mais eficiente e menos onerosa, preservando a saúde financeira e organizacional do empreendimento (Ferreira Filho, 2015).

A atuação do advogado, nesse contexto, transcende o papel de mero solucionador de litígios, configurando-se como parceiro estratégico do empresário. Ao oferecer acompanhamento preventivo, o profissional do Direito contribui para o crescimento sustentável do negócio, afastando contratações fraudulentas ou ilegais que possam comprometer sua continuidade, compreendendo a aplicação jurídica para além de meros dispositivos legais, unindo as possíveis aplicações legais aos reais interesses dos negociantes. A ausência de tal assessoramento, por outro lado, frequentemente resulta em demandas judiciais desnecessárias, cujos custos e demora podem levar à inviabilidade da própria atividade empresarial. Portanto, a gestão contratual revela-se elemento central da advocacia preventiva. Ainda que eventual demanda judicial seja instaurada, o empresário que atua com respaldo jurídico encontra-se mais bem munido para defender seus interesses e mitigar impactos negativos (Terra; Bandeira, 2015).

Por conseguinte, tem-se que a advocacia preventiva, especialmente no âmbito da gestão de contratos, constitui ferramenta indispensável para a redução de riscos, fortalecimento da segurança jurídica e manutenção da estabilidade empresarial, fator este que será estudado de modo mais aprofundado no próximo tópico.

4.1.1 A Importância da Advocacia Preventiva na Gestão Contratual

“O prudente antevê o perigo e toma precauções; o ingênuo avança às cegas e sofre as consequências” (BÍBLIA, 2016, Provérbios 27:12). Essa máxima traduz, de forma simples, a essência da gestão de riscos aplicável ao universo empresarial, especialmente no que concerne à celebração e execução de contratos. Assim como na vida cotidiana, em que a cautela pode evitar dissabores futuros, no âmbito corporativo a ausência de medidas preventivas pode resultar em prejuízos financeiros, litígios desgastantes e insegurança jurídica.

No campo da gestão contratual, não é diferente. Muitas empresas, por desconsiderarem a imprescindibilidade da formalização de instrumentos contratuais adequados, acabam baseando suas relações negociais em acordos informais, sustentados apenas na confiança entre as partes e em propostas de negócio. Embora a boa-fé seja princípio basilar do direito contratual, confiar exclusivamente nela sem o devido amparo jurídico pode gerar consequências indesejadas. Com frequência, diante de descumprimentos ou inadimplementos, a empresa que não dispõe de contrato formalmente constituído vê-se compelida a ajuizar uma ação monitória para obter o reconhecimento judicial do débito. Somente após a sentença favorável é que poderá buscar a efetiva satisfação de seus direitos. Esse caminho, além de oneroso e demorado, nem sempre alcança o resultado esperado, acarretando insegurança e instabilidade para a atividade empresarial.

É nesse cenário que se insere a advocacia preventiva, cujo papel é justamente minimizar riscos, fortalecer a segurança jurídica e assegurar maior previsibilidade nas relações contratuais. Diferentemente da advocacia contenciosa, voltada à solução de litígios já instaurados, a advocacia preventiva atua antes do conflito, buscando antecipar riscos, estruturar instrumentos jurídicos adequados e fornecer às empresas um ambiente de maior segurança.

No campo contratual, essa atuação assume papel de destaque, pois, conforme demonstrado nos capítulos anteriores, grande parte dos litígios decorre da ausência de clareza nas cláusulas, da utilização de contratos padronizados ou mesmo da ausência de qualquer formalização documental. É nesse contexto que o advogado deixa de ser visto apenas como um solucionador de disputas judiciais e passa a ser compreendido como parceiro estratégico do empresário, responsável por contribuir para a tomada de decisões seguras e economicamente viáveis (Albuquerque, 2016).

A atuação do advogado, nesse contexto, deve ir além da simples resolução de conflitos. Sua função primordial consiste em compreender as expectativas e necessidades de seus clientes para oferecer soluções inteligentes, antecipando problemas que poderiam futuramente comprometer a estabilidade da atividade empresarial. Trata-se, portanto, de uma postura que supera a visão tradicional, fortemente difundida nas universidades, que privilegia o contencioso, e que passa a valorizar o Direito preventivo, direcionado à análise estratégica de riscos antes mesmo de sua concretização. Essa mudança de perspectiva representa uma oportunidade significativa para os profissionais da área jurídica, especialmente no âmbito empresarial. Enquanto muitos ainda aguardam o surgimento do conflito para adotar medidas reativas, restritas à defesa em juízo e à tentativa de mitigar prejuízos financeiros e danos à imagem, a advocacia preventiva desponta como diferencial competitivo. A chamada “advocacia de vanguarda” não encara o trabalho do advogado apenas como um custo processual, mas como um verdadeiro investimento em melhorias estruturais, redução de riscos e otimização de recursos. (Albuquerque, 2016).

A adoção de ferramentas de tecnologia jurídica representa uma importante expressão prática da advocacia preventiva, especialmente no ambiente empresarial. Seu objetivo central é reduzir a probabilidade de litígios, permitindo que a empresa direcione esforços à sua atividade-fim com maior previsibilidade e segurança. Por meio de sistemas de inteligência jurídica, torna-se possível identificar pontos de vulnerabilidade sob a ótica técnico-legal e corrigi-los antes que se transformem em falhas capazes de comprometer não apenas a saúde financeira, mas também o planejamento estratégico e a reputação da organização no mercado (Bezerra; Lira; Tinoco, 2022).

Entre os instrumentos mais relevantes nesse cenário está o *compliance*, entendido como um conjunto de práticas voltadas à conformidade com leis, regulamentos e normas internas e externas. Sua implementação não apenas auxilia na prevenção de riscos jurídicos, mas também fortalece a governança corporativa, garantindo maior transparência, eficiência e alinhamento ético das atividades empresariais. Ao investir em compliance, a empresa não só evita litígios, mas também adquire vantagem competitiva, uma vez que o fortalecimento da estrutura

organizacional e a valorização da marca repercutem diretamente em seu valor de mercado (Bezerra; Lira; Tinoco, 2022).

Nesse contexto, a busca pela chamada sustentabilidade jurídica passa a ser elemento essencial da estratégia empresarial, assegurando relações mais sólidas com seus diversos stakeholders e promovendo condições para um crescimento contínuo e seguro. Para tanto, a participação do consultor jurídico nas decisões corporativas torna-se indispensável. Sua atuação deve ser proativa, voltada tanto para a análise de experiências passadas, identificando falhas e oportunidades de melhoria, quanto para a construção de soluções que orientem o presente e preparem o futuro da empresa (Albuquerque, 2016).

Importa destacar que essa postura exige dos administradores e gestores responsabilidade ampliada, compatível com os deveres previstos nos arts. 1.011 e 1.016 do Código Civil, que impõem ao administrador a diligência e a lealdade necessárias ao exercício de sua função. Assim, observa-se que a integração entre gestão empresarial e assessoria jurídica preventiva constitui não apenas uma escolha estratégica, mas também um dever legal que contribui para a perenidade e solidez dos negócios (Brasil, 2002).

Todas as estratégias empresariais, ao serem concebidas, devem necessariamente considerar seus impactos jurídicos. A análise preventiva das implicações legais abrange não apenas a verificação da licitude das medidas propostas, mas também a identificação de requisitos normativos, o cumprimento de formalidades indispensáveis, a avaliação de riscos e a mensuração de custos jurídicos e extrajurídicos envolvidos. Esse processo permite que a empresa escolha caminhos que conciliem lucratividade com segurança jurídica, reduzindo incertezas e prevenindo passivos futuros. Entretanto, trata-se de uma tarefa que vai além do domínio técnico-jurídico. A implementação de estratégias seguras exige mudanças culturais dentro da organização, uma vez que é necessário transformar o discurso em prática efetiva. Esse movimento implica disposição em reconhecer falhas, corrigir rotas e insistir em padrões de conduta que promovam conformidade e responsabilidade Mota, 2019.

Nesse sentido, as boas práticas de governança corporativa²⁶ assumem papel central, pois traduzem princípios gerais em recomendações objetivas que orientam a gestão. Através delas, busca-se alinhar interesses internos e externos, assegurar transparência e preservar o valor econômico da empresa a longo prazo. Ademais, a governança eficaz facilita o acesso a recursos, fortalece a qualidade da administração, amplia a longevidade organizacional e contribui para a promoção do bem comum (Andrade; Rodrigues, 2019).

No âmbito da gestão contratual empresarial, essas diretrizes adquirem relevância ainda mais evidente. Os contratos, enquanto instrumentos jurídicos que formalizam direitos e obrigações, representam não apenas a base das relações comerciais, mas também mecanismos de prevenção de litígios. A ausência de cláusulas claras, de adequação às exigências legais ou de previsões sobre riscos específicos pode gerar passivos expressivos, comprometendo a lucratividade e a imagem da empresa. A aplicação das boas práticas de governança, quando transposta ao campo contratual, contribui para que cada ajuste celebrado esteja em conformidade com a legislação vigente e com as políticas internas da organização. Mais do que simples documentos formais, os contratos passam a ser tratados como ferramentas estratégicas, elaboradas para assegurar previsibilidade, eficiência e sustentabilidade jurídica nas relações empresariais (Andrade; Rodrigues, 2019).

Nesse cenário, a advocacia preventiva exerce papel determinante, uma vez que a atuação consultiva possibilita identificar vulnerabilidades, ajustar cláusulas contratuais às necessidades do negócio e antecipar potenciais conflitos. Assim, a gestão contratual bem estruturada torna-se um pilar fundamental da governança corporativa, permitindo que a empresa não apenas minimize riscos, mas também crie condições para prosperar de forma sólida e competitiva no mercado. Os contratos empresariais, quando estruturados com o suporte da advocacia preventiva, envolvem custos de transação que podem ser classificados como ex ante e ex post. Os custos de transação ex ante correspondem aos dispêndios realizados para negociar os termos contratuais e implementar mecanismos de proteção, ou seja, medidas preventivas que buscam reduzir a probabilidade de problemas futuros. Nem todas as

²⁶ A **governança corporativa** pode ser entendida como o conjunto de mecanismos, práticas e processos voltados à direção e ao controle das organizações, com o objetivo de assegurar transparência, ética, conformidade legal e alinhamento de interesses entre gestores, acionistas e demais stakeholders, promovendo a sustentabilidade e a competitividade empresarial.

contingências podem ser antecipadas, e caso fossem, a necessidade de coordenação e governança ao longo da execução da transação seria mínima.

Já os custos de transação *ex post* refere-se ao monitoramento do cumprimento das obrigações, à renegociação de parâmetros contratuais e à implementação de soluções diante de falhas ou inadequações na execução do contrato. Existe, portanto, uma interdependência entre os custos *ex ante* e *ex post*: um contrato pode ser econômico em termos de sua elaboração, mas sua efetividade em relação à execução e ao monitoramento não está garantida (Aquino, 2006).

As incertezas inerentes às transações econômicas podem ser divididas em duas categorias principais. A primeira diz respeito às incertezas do ambiente de negócios, como alterações nos parâmetros do setor ou escassez de insumos essenciais ao processo produtivo. A segunda refere-se ao comportamento dos agentes envolvidos, considerando a possibilidade de ações oportunistas em benefício próprio após o comprometimento contratual (Aquino, 2006).

Diante disso, a forma como os riscos são distribuídos entre os participantes da transação depende diretamente da estrutura do contrato. Para mitigar problemas relacionados à incerteza comportamental, os contratos frequentemente incluem mecanismos de monitoramento e cláusulas de incentivo, conhecidas como cláusulas de esforço, que condicionam benefícios ou responsabilidades ao desempenho das partes. Exemplos incluem o pagamento de royalties, repartição de lucros ou participações acionárias cruzadas, instrumentos que reduzem ações oportunistas e fortalecem a cooperação entre os agentes.

Dessa forma, a advocacia preventiva, aliada a uma gestão contratual estratégica, não se limita a reduzir riscos jurídicos: ela contribui para a criação de contratos eficientes, que incorporam incentivos, mitigam incertezas e consolidam práticas de governança corporativa. Ao atuar de maneira proativa, o advogado empresarial transforma o contrato em uma ferramenta estratégica, capaz de proteger os interesses da organização, otimizar recursos e assegurar o crescimento sustentável do negócio.

4.1.1.1 Contratos Personalizados e a Mitigação de Riscos Empresariais

A experiência prática e a literatura especializada evidenciam que a simples utilização de contratos padronizados ou modelos genéricos, muitas vezes obtidos em bancos de dados ou na internet, apresenta limitações significativas no contexto empresarial. Embora tais instrumentos possam oferecer uma solução aparentemente prática e econômica, eles raramente contemplam as particularidades e complexidades específicas de cada relação jurídica, tampouco são capazes de prever contingências excepcionais que possam surgir durante a execução do contrato.

Nesse sentido, a literatura e a prática empresarial indicam que nenhum contrato consegue prever todas as situações possíveis que possam surgir ao longo de sua execução. Essa limitação, característica dos chamados contratos incompletos, decorre da impossibilidade de antecipar todos os eventos futuros e das restrições inerentes à racionalidade humana. Mesmo em transações cuidadosamente planejadas, sempre existirão elementos imprevisíveis que podem afetar o cumprimento das obrigações assumidas pelas partes. Essa ideia, infelizmente, faz com que a gestão empresarial entenda pela dispensabilidade dos contratos e que nos casos em que for necessária qualquer discussão acerca do negócio jurídico o único e mais vantajoso caminho seria a judicialização (Oliveira Filho; Dezem, 2019).

Entretanto, a ausência ou incompletude contratual gera, conseqüentemente, custos adicionais, relacionados à necessidade de coleta de informações, negociação de ajustes, monitoramento do cumprimento das cláusulas e resolução de conflitos emergentes. Tais custos, conhecidos como custos de transação, podem se intensificar diante de comportamentos oportunistas ou da assimetria de informações entre os contratantes, aumentando o risco de litígios e ineficiências na execução do contrato (Oliveira Filho; Dezem, 2019).

Diante desse cenário, a personalização contratual se mostra uma resposta estratégica essencial. Ao elaborar contratos adaptados às características específicas de cada relação comercial, é possível reduzir vulnerabilidades, prever contingências relevantes e inserir mecanismos que incentivem a cooperação entre as partes. A prática de ajustar cláusulas, definir responsabilidades claras, prever penalidades proporcionais e incluir instrumentos de monitoramento e incentivo transforma o

contrato em uma ferramenta mais eficiente, mitigando os riscos decorrentes de sua incompletude e contribuindo para a segurança jurídica da empresa.

Assim, a elaboração de contratos específicos, planejados caso a caso, integra-se de maneira natural à advocacia preventiva, permitindo que a organização minimize custos futuros, antecipe conflitos e fortaleça sua governança corporativa, consolidando uma gestão contratual estratégica, segura e alinhada aos objetivos do negócio. Apesar da personalização contratual e da atuação preventiva do advogado, muitas empresas ainda consideram a judicialização como o caminho mais rápido ou seguro diante de conflitos, especialmente quando não existe contrato formalizado. Contudo, essa abordagem revela-se extremamente desvantajosa.

A avalanche de litígios empresariais submetidos ao Poder Judiciário frequentemente não leva em conta as peculiaridades das relações comerciais, sendo tratados de forma padronizada e desvinculada do contexto econômico e organizacional no qual foram gerados. Tal situação cria um ciclo de causa-consequência-causa: contratos empresariais são judicializados, o Judiciário interpreta suas cláusulas sem considerar os vetores específicos de funcionamento do negócio, e, como consequência, aumenta-se a relutância das empresas em recorrer à justiça, elevando custos e insegurança jurídica (Oliveira Filho; Dezem, 2019).

Além disso, a judicialização incrementa os custos de transação, tanto financeiros quanto estratégicos, uma vez que a resolução do conflito se dá de forma muitas vezes distante da realidade operacional das partes, podendo comprometer planejamento, liquidez e imagem da empresa. Em contraste, os contratos empresariais se inserem em um contexto de atuação econômica organizada, com fins lucrativos e caracterizada pelo conhecimento técnico específico de cada agente envolvido. Pressupõe-se, portanto, que as partes sejam capazes de negociar cláusulas de forma equilibrada, refletindo interesses econômicos e estratégicos comuns, de modo que somente em situações excepcionais haverá necessidade de intervenção externa para corrigir desequilíbrios.

Por se tratarem de contratos celebrados entre partes que, em tese, não se encontram em posição de vulnerabilidade, diferentemente do que ocorre nos contratos de consumo, os acordos firmados entre empresas exigem atenção especial, mesmo quando disciplinados pelas normas gerais do novo Código Civil, como ocorre com

contratos de compra e venda, locação, mútuo, depósito, mandato e outras figuras contratuais utilizadas no exercício da atividade empresarial. A ausência de instrumentos contratuais específicos que regulem essas relações expõe a empresa a uma vulnerabilidade que transcende a esfera patrimonial, podendo afetar diretamente sua reputação, credibilidade e capacidade de operação no mercado (Oliveira Filho; Dezem, 2019).

Por exemplo, o descumprimento de contratos de fornecimento pode interromper a cadeia produtiva, gerando atrasos na entrega de produtos e perda de clientes estratégicos. A inexecução de contratos de prestação de serviços essenciais pode comprometer a imagem da empresa perante parceiros comerciais e investidores, reforçando a percepção de que a organização não possui capacidade de negociação ou cumprimento de compromissos. Em casos de contratos de locação de equipamentos ou imóveis, o inadimplemento pode resultar em paralisação de atividades ou necessidade de investimentos emergenciais para substituir recursos, gerando custos inesperados. Até mesmo contratos de mútuo ou garantias podem trazer impactos à reputação da empresa se houver inadimplência, levando parceiros e instituições financeiras a reconsiderarem a confiança na organização (Andrade; Rodrigues, 2019).

Dessa forma, fica evidente que a simples formalização contratual genérica não é suficiente. A proteção empresarial depende da elaboração de contratos sob medida, capazes de antecipar riscos, prever mecanismos de mitigação de impactos e estabelecer responsabilidades claras, de forma a preservar tanto os ativos tangíveis quanto a integridade da imagem corporativa. Nesse contexto, a atuação preventiva do advogado empresarial se mostra indispensável, garantindo que as relações jurídicas sejam estruturadas de maneira a reduzir vulnerabilidades, otimizar recursos e sustentar a competitividade da organização no mercado (Gregorini; Bertran, 2021).

A prática de elaboração contratual personalizada, aliada à advocacia preventiva, surge como instrumento estratégico para a prevenção e controle de riscos empresariais. Segundo a Escola Escandinava do Direito Proativo, o objetivo da advocacia preventiva é construir um sistema de proteção que mantenha o cliente corporativo e sua equipe fortalecidos e resilientes, garantindo sua “boa saúde legal” e imunidade frente aos riscos inerentes aos negócios. Nesse modelo, os advogados atuam como facilitadores do autocuidado corporativo, promovendo uma relação

próxima com os clientes e incentivando a adoção de estratégias e práticas proativas, cujo propósito é prevenir litígios e eliminar as causas potenciais de problemas legais (Gregorini; Bertran, 2021).

Nesse contexto, a estratégia de projetificação aplicada ao campo jurídico desponta como ferramenta capaz de otimizar a entrega dos objetivos estratégicos da empresa frente a condições de contingência e rápida mudança. A projetificação consiste na reorganização interna de uma empresa para que os projetos, neste caso, as atividades jurídicas, sejam tratados como unidades centrais da operação, permitindo maior controle e previsibilidade na execução de contratos. Por meio dessa abordagem, é possível adaptar instrumentos contratuais, prever potenciais falhas na execução e inserir cláusulas específicas que protejam a empresa de riscos e impactos decorrentes de descumprimentos.

Sob a perspectiva gerencial da projetificação, tanto os serviços contenciosos quanto os preventivos são reformulados, adotando uma lógica de planejamento e acompanhamento semelhante à gestão de projetos, o que permite à empresa atuar de forma mais estratégica, eficiente e segura. A aplicação gradual das metodologias e linguagens próprias da gestão de projetos ao campo jurídico tem se mostrado uma tendência internacional em ascensão, refletindo uma evolução na forma como os departamentos jurídicos corporativos estruturam e gerenciam contratos e riscos associados (Ferreira Filho, 2015).

Dessa forma, a elaboração de contratos personalizados, alinhada à advocacia preventiva e à projetificação jurídica, consolida-se como mecanismo central de mitigação de riscos, preservação da integridade patrimonial e reputacional da empresa, além de promover maior previsibilidade, segurança e competitividade. A integração dessas práticas reforça a importância de uma gestão contratual estratégica, proativa e adaptada às complexidades do ambiente empresarial contemporâneo, constituindo-se em elemento essencial para o fortalecimento da governança corporativa e da sustentabilidade jurídica das organizações.

5 CONCLUSÃO

A parábola do gato e do macaco apresentada no início deste estudo permite compreender que a ausência de garantias claras e de uma delimitação precisa de responsabilidades transformou a necessidade do gato em vulnerabilidade, resultando em perdas irreparáveis. Esse exemplo, embora alegórico, traduz fielmente o que ocorre no âmbito das relações empresariais quando os contratos são encarados apenas como formalidades burocráticas ou como entraves à agilidade dos negócios. Assim como o gato saiu lesado por não ter instrumentos que assegurassem o cumprimento justo do pacto, também as empresas, ao negligenciarem a gestão contratual adequada, ficam expostas a riscos financeiros, operacionais e, sobretudo, reputacionais. A análise empreendida ao longo deste estudo demonstrou que a gestão contratual empresarial não é apenas uma técnica de organização documental, mas sim um verdadeiro mecanismo de governança e de gestão de riscos. A elaboração minuciosa, a formalização consistente e a identificação criteriosa de riscos são etapas que conferem ao contrato o papel de instrumento central de prevenção de litígios e de proteção da imagem institucional. O contrato, quando bem estruturado e adaptado às especificidades de cada negócio, deixa de ser fonte de conflitos para se tornar solução preventiva, capaz de reduzir a vulnerabilidade das partes e de assegurar previsibilidade às relações jurídicas. Verificou-se que a judicialização massiva das relações contratuais não decorre da natureza do contrato em si, mas da fragilidade de sua formulação e da ausência de cláusulas eficazes. A desjudicialização das relações empresariais passa, necessariamente, pela ressignificação do contrato: de obstáculo burocrático a instrumento estratégico e obrigatório em toda relação em que se deseja garantir a objetividade do cumprimento das obrigações e a concretização dos objetivos empresariais. A experiência prática revela que contratos bem redigidos mitigam riscos, reduzem custos de transação, preservam parcerias e, sobretudo, protegem a imagem da empresa no mercado, evitando desgastes que comprometem sua credibilidade. O problema central proposto, compreender de que maneira a gestão adequada dos contratos pode reduzir a vulnerabilidade empresarial e assegurar a segurança jurídica, encontra aqui sua resposta: a eficácia preventiva está diretamente ligada ao contrato entendido como ferramenta de gestão de riscos. Mais do que prever obrigações, o contrato deve distribuir responsabilidades de forma equilibrada,

incorporar mecanismos de monitoramento, prever consequências proporcionais ao inadimplemento e, acima de tudo, refletir os valores de transparência e boa-fé. Ao cumprir esse papel, o contrato torna-se elemento indispensável da governança empresarial moderna. Em conclusão, pode-se afirmar que o caminho para a redução significativa da litigiosidade contratual e para a proteção integral das empresas encontra-se justamente no fortalecimento da gestão contratual. É no contrato, pensado, elaborado e gerido de maneira estratégica, que reside a chave para a sustentabilidade jurídica das relações empresariais, para a preservação da imagem corporativa e para o desenvolvimento de um ambiente negocial mais estável, previsível e justo. Tal como o gato da fábula aprendeu, após a amarga experiência, a importância de cautela e previsibilidade, também as empresas precisam reconhecer que o contrato não é o problema, mas sim o instrumento que, corretamente utilizado, garante segurança, reduz vulnerabilidades e protege sua posição no mercado.

REFERÊNCIAS

AQUINO, Leonardo Gomes de. *Contratar é, em si, uma relação de risco: uma visão dogmática da conexão entre o contrato e o risco*. *Revista de Direito Privado*, São Paulo, v. 28, p. 69-102, out. 2006.

BEVILAQUA, Clóvis. **Teoria geral do direito civil**. 2. ed. Rio de Janeiro: Francisco Alves, 1929. 440 p. Reimpr. Intellectus.

BRASIL. **Código Civil**. Lei n. 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm. Acesso em: 18 maio 2025.

BRASIL. Constituição da República Federativa do Brasil de 1988. Disponível em: https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/constituicao/constituicao.htm. Acesso em: 5 out. 2025.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito civil: contratos**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

CONSELHO NACIONAL DE JUSTIÇA (Brasil). **Painel de Estatísticas do Poder Judiciário – Justiça em Números**. Disponível em: <https://justica-em-numeros.cnj.jus.br/painel-estatisticas/>. Acesso em: 7 set. 2025.

DANTAS, San Tiago. **Evolução contemporânea do direito contratual**. *Revista Brasileira de Direito Civil – RBDCivil*, Belo Horizonte, v. 32, n. 1, p. 135–148, jan./mar. 2023.

DE ANDRADE, Priscilla; RODRIGUES, Maria Rafaela Junqueira Bruno. O PAPEL DO ADVOGADO NA GOVERNANÇA CORPORATIVA ATRAVÉS DO COMPLIANCE E DA GESTÃO DE RISCOS. **Revista de Iniciação Científica e Extensão da Faculdade de Direito de Franca**, v. 4, n. 1, 2019.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de direito civil brasileiro: teoria geral dos contratos**. 37. ed. São Paulo: Saraiva, 2022.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Curso de direito civil: contratos**. 16. ed. Salvador: Juspodivm, 2021.

FERREIRA FILHO, A. B.; A função social do contrato empresarial. Rev. Ciênc. Juríd. Soc. UNIPAR. Umuarama. v. 18, n. 2, p. 201-216, jul./dez. 2015

GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Novo curso de direito civil: contratos**. 22. ed. São Paulo: Saraiva, 2021.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito civil: contratos**. 17. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2021. v. 3.

GREGORINI, Pedro Augusto; SAIDEL, Evandro; RODELLO, Ildeberto; MORILAS, Luciana. Litígios envolvendo bancos no Brasil: a primeira radiografia. *JOTA – Opinião e Análise*, 24 fev. 2023. Disponível em: <https://www.jota.info/opiniao-e-analise/artigos/litigios-envolvendo-bancos-no-brasil-a-primeira-radiografia>. Acesso em: 8 set. 2025

GREGORINI, Pedro Augusto; BERTRAN, Maria Paula. **Litígios envolvendo bancos no Brasil: a primeira radiografia**. A Faculdade de Direito de Ribeirão Preto nos 90 anos da USP, 2024. Disponível em: <https://repositorio.usp.br/item/003260670>. Acesso em: 7 setembro 2025.

OLIVEIRA FILHO, Paulo Furtado de; DEZEM, Renata Mota Maciel Madeira. *Os reflexos da interpretação dos contratos empresariais pelo Poder Judiciário*. **Cadernos Jurídicos**, São Paulo, ano 20, n. 50, p. 123–141, jul./ago. 2019.

SILVA, Emílio Borges e. *A teoria da imprevisão e sua aplicabilidade perante as matrizes de risco dos contratos concessionais*. 2023. Monografia (Especialização em Controle da Desestatização e da Regulação) — Instituto Serzedello Corrêa / Escola Superior do Tribunal de Contas da União, Brasília, 01 mar. 2023. Disponível em: <https://sites.tcu.gov.br/recursos/trabalhos-pos-graduacao/pdfs/A%20teoria%20da%20imprevis%C3%A3o%20e%20sua%20aplicabilidade%20perante%20as%20matrizes%20de%20risco%20dos%20contratos%20concessio.pdf>. Acesso em: 07 de setembro de 2025.

SILVA, Jacqueline Guimarães da Cruz; SILVA, Sérgio Alex Sander. **A evolução e a realidade atual do contrato no direito brasileiro**. Revista de Informação Legislativa, Brasília, v. 41, n. 163, p. 267–280, jul./set. 2004.

TARTUCE, Flávio. **Manual de direito civil: contratos e atos unilaterais**. 10. ed. São Paulo: Método, 2023.

VENOSA, Silvio de Salvo. **Direito civil: contratos**. 22. ed. São Paulo: Atlas, 2022.