

UNIVERSIDADE FEDERAL DE JUIZ DE FORA
FACULDADE DE DIREITO

DANIEL DE MATOS GUSSEM

**A RELEVÂNCIA DA TÉCNICA CONTRATUAL PARA A PREVENÇÃO E
DESJUDICIALIZAÇÃO DE CONFLITOS NO ÂMBITO DOS CONTRATOS DE
DISTRIBUIÇÃO**

Juiz de Fora
2020

Daniel de Matos Gussem

A RELEVÂNCIA DA TÉCNICA CONTRATUAL PARA A PREVENÇÃO E
DESJUDICIALIZAÇÃO DE CONFLITOS NO ÂMBITO DOS CONTRATOS DE
DISTRIBUIÇÃO

Artigo apresentado como requisito parcial para
a obtenção do título de Bacharel, pelo Programa
de Graduação em Direito da Universidade
Federal de Juiz de Fora - UFJF.

Orientadora: Professora Dra. Raquel Bellini de Oliveira Salles

Juiz de Fora

2020

Ficha catalográfica elaborada através do programa de geração automática da Biblioteca Universitária da UFJF,

com os dados fornecidos pelo(a) autor(a)

Gussem, Daniel de Matos.

A relevância da técnica contratual para a prevenção e desjudicialização de conflitos no âmbito dos contratos de distribuição / Daniel de Matos Gussem. -- 2020.

32 f.

Orientadora: Raquel Bellini de Oliveira Salles

Trabalho de Conclusão de Curso (graduação) - Universidade Federal de Juiz de Fora, Faculdade de Direito, 2020.

1. Contratos. 2. Distribuição. 3. Prevenção. 4. Desjudicialização. I. Salles, Raquel Bellini de Oliveira, orient. II. Título.

Daniel de Matos Gussem

A relevância da técnica contratual para a prevenção e Desjudicialização de conflitos no âmbito dos contratos de distribuição

Artigo apresentado à Faculdade de Direito da Universidade Federal de Juiz de Fora como requisito parcial à obtenção do título de Bacharel em Direito.

Aprovada em (dia) de (mês) de (ano)

BANCA EXAMINADORA

Professora Dra. Raquel Bellini de Oliveira Salles - Orientador
Universidade Federal de Juiz de Fora

Professor Dr. Flávio Henrique Silva Ferreira
Universidade Federal de Juiz de Fora

Professor Dr. Karol Araújo Durço
Universidade Federal de Juiz de Fora

A RELEVÂNCIA DA TÉCNICA CONTRATUAL PARA A PREVENÇÃO E DESJUDICIALIZAÇÃO DE CONFLITOS NO ÂMBITO DOS CONTRATOS DE DISTRIBUIÇÃO

Daniel de Matos Gussem

Resumo: O presente artigo visa analisar os conflitos em relações jurídico-econômicas de distribuição nos anos de 2018 e 2019, nos Tribunais de Justiça do Rio de Janeiro, São Paulo e Minas Gerais, com o objetivo de identificar infrações contratuais que poderiam ser evitadas ou melhor enfrentadas mediante a previsão de certas cláusulas pelos próprios contratantes. Partindo-se da constatação, a partir dos dados analisados, de diversas situações em que uma adequada redação do contrato poderia ter prevenido parcial ou totalmente o litígio, busca-se reafirmar a técnica contratual como mecanismo de fortalecimento da autonomia privada e de efetividade da tutela de direitos. São demonstradas, dentro do âmbito proposto, as lacunas ou equívocos mais recorrentemente apreciados pelo Judiciário, apresentando-se, em contrapartida, os respectivos instrumentos que poderiam ter sido previstos ou utilizados de modo a prevenir cada espécie de conflito. Os resultados apresentados evidenciam a necessidade de aprimoramento da técnica contratual na experiência brasileira, a repercutir positivamente para a redução dos riscos e custos contratuais, para a realização dos interesses determinantes da contratação, para a celeridade das soluções jurídicas e, enfim, para a não judicialização de conflitos.

Palavras-chave: Contratos; Distribuição; Prevenção; Desjudicialização.

Abstract: This article aims to analyze the conflicts in legal and economic relations of distribution in the years 2018 and 2019, in the Courts of Justice of Rio de Janeiro, São Paulo and Minas Gerais, with the objective of identifying contractual infractions that could be avoided or better faced by the provision of certain clauses by the contractors themselves. Based on the finding, based on the data analyzed, of several situations in which an adequate drafting of the contract could have partially or totally prevented the litigation, it seeks to reaffirm the contractual technique as a mechanism for strengthening private autonomy and effectiveness of the protection of rights. Within the proposed scope, the gaps or misconceptions most frequently assessed by the Judiciary are demonstrated, presenting, on the other hand, the respective instruments that could have been foreseen or used in order to prevent each type of conflict. The results presented show the need to improve the contractual technique in the Brazilian experience, to have a positive impact on the reduction of risks and contractual costs, for the realization of the determining interests of hiring, for the speed of legal solutions and, finally, for the non-judicialization of conflicts.

Keywords: Contracts; Distribution; Prevention;

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	03
1. Metodologia e Técnicas de Pesquisa.....	05
2. O Contrato de Distribuição.....	07
3. Análise dos dados jurisprudenciais mais recorrentes no âmbito dos contratos de distribuição.....	08
3.1. Problemas de interpretação quanto ao conteúdo e sentido das cláusulas contratuais.....	09
3.1.1. Qualificação do contrato.....	10
3.1.2. Cláusula de Exclusividade.....	11
3.1.3. Mudanças na política de vendas.....	12
3.1.4. Contratos verbais.....	15
3.2. Cláusulas que excedem os limites da autonomia privada.....	15
3.3. Cláusulas que lidam com mudanças na relação contratual.....	16
3.3.1. Contrato contra fato.....	17
3.3.2. Mudanças posteriores.....	19
3.3.3. Tratativas pré-contratuais.....	20
3.4. Cláusulas que lidam com os riscos contratuais ou com as consequências do inadimplemento.....	21
3.4.1. Cláusula Penal.....	21
3.4.2. Cláusula Hardship.....	22
3.4.3. Cláusula de Insurreição.....	23
3.4.4. Cláusula Resolutiva Expressa.....	24
3.5. Outros erros de redação.....	26
CONCLUSÃO.....	27
REFERÊNCIAS.....	28
ANEXO.....	30

Introdução

O contrato, como instrumento da autonomia privada, é uma figura jurídica fundamental para o modelo de produção capitalista desde os primórdios desse sistema, concretizando – junto à propriedade – valores importantes no direcionamento das normas estatais e no comportamento dos indivíduos. Como afirma Ana Prata (2017, p. 11):

É neste momento [passagem do feudalismo para o capitalismo] que o conceito de autonomia privada ganha um conteúdo autônomo e operativo; e é esse conteúdo que vai investir a própria noção de negócio jurídico. Este deixa de ser visto na perspectiva de instrumento de troca de bens – na perspectiva de sua função – para ser acentuado o seu caráter de realização da liberdade econômica. O negócio é a afirmação da liberdade da pessoa, o negócio é o efeito jurídico da vontade livre.

É certo que já não se difunde a mesma mentalidade das codificações oitocentistas, na qual a igualdade formal e o “dogma da autonomia da vontade” prevaleciam (PERLINGIERI, 2008), mas é indubitável que o contrato possui funções basilares para o Direito e para o mercado na contemporaneidade.

Pode-se dizer que o contrato é um mecanismo de transferência de riqueza, que vincula juridicamente as partes a fim de garantir a segurança na realização das obrigações definidas para os contratantes ou da transferência de direitos. Nas palavras de Enzo Roppo (2009, p. 219-220):

Se os efeitos do contrato representam a formalização e a sanção legal, o sinal do caráter juridicamente vinculante das transferências de riqueza que substanciam a operação econômica perseguida pelos contraentes, poderemos dizer que o contrato funciona – isto é, realiza adequadamente tal operação – só enquanto a medida e os efeitos por ele produzidos correspondam às expectativas e aos projetos da autonomia privada.

Ocorre que – diferentemente do que se acreditou por muito tempo nas ciências econômicas – o ser humano, enquanto atua no mercado, o “*homo economicus*” possui uma racionalidade limitada (MACKAAY e ROUSSEAU, 2015, p 32-33), seja nas motivações de suas decisões ou na abrangência de seu conhecimento (RIBEIRO e GALESKI JUNIOR, 2015, p. 107-122).

Mesmo na área dos contratos empresariais, na qual se enquadra o presente estudo, onde há a presunção de que as partes estejam bem informadas e tenham a qualificação necessária para entender plenamente os riscos de seu empreendimento, uma série de tendências psicológicas afetam consideravelmente as decisões das partes.

Paula Forgioni cita algumas dessas tendências que podem interferir diretamente nas decisões empresariais, como: excessivo otimismo, excessiva autoconfiança, hindsight bias (crer que o evento que já ocorreu era mais previsível do que se mostrava no passado), falso consenso, persistência na decisão, reciprocidade, aversão à iniquidade, tendência de pertencer a grupos, endowment effect (dar mais valor aquilo que é nosso, sentir que perder é pior do que não ganhar), senso de justiça e ancoragem (2018, p. 102-106).

Sendo assim, a técnica contratual correta, a forma como as partes definem suas obrigações, torna-se imprescindível para que o contrato seja um instrumento efetivo na concretização dos interesses que o determinaram, sem que se submeta à irracionalidade excessiva de vieses psicológicos ou de limitações na racionalidade das decisões.

Frequentemente uma cláusula mal redigida ou uma lacuna pode levar a conflito entre as partes e, em alguns desses casos, a litígios judiciais. Os custos referentes a esses conflitos são acrescentados aos chamados “custos de transação”, os quais dificultam consideravelmente o fluxo da empresa e diminuem o respectivo lucro das relações empresariais (COELHO, 2015b, p. 125).

Tendo em vista, portanto, a necessidade não só do contrato, mas de uma regulação eficaz do comportamento das partes, o aprimoramento da técnica torna-se um importante meio de concretizar a função desse instrumento, favorecendo o adimplemento¹, além de evitar gastos com litígios que poderiam ter sido prevenidos no momento de celebração do contrato e de diminuir o número exacerbado de demandas que atualmente congestionam o Poder Judiciário brasileiro.

Evidentemente, um mecanismo eficiente para atingir esse objetivo é o conhecimento dos principais equívocos incorridos pelos contratantes e que comumente geram litígios judiciais. Assim, justifica-se a proposta do presente trabalho de, por meio de pesquisa empírica de dados jurisprudenciais, identificar conflitos que poderiam ter sido evitados por previsões contratuais.

Considerando-se os limites do presente trabalho e a necessidade de se definir o âmbito de abrangência da pesquisa proposta, optou-se por concentrar a análise nos julgados dos Tribunais de Justiça de Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo por serem os três estados com

¹ “O adimplemento atrai e polariza a obrigação. É o seu fim.” (SILVA, Clóvis do Couto e. A obrigação como processo. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006, p. 17).

maior PIB² e com o maior crescimento de empreendimentos³ no país, mostrando-se cenário fértil para grande quantitativo de contratações empresariais.

Quanto ao contrato específico escolhido (contrato de distribuição socialmente típico), além de ser o terceiro com o maior número de conflitos nos referidos Tribunais (estando atrás apenas dos contratos de compra e venda mercantil e de franquia), há algumas peculiaridades que implicam a necessidade de um estudo mais aprofundado.

Em primeiro lugar, por se tratar de um contrato socialmente típico, há uma necessidade maior de cuidado no momento da regulação contratual. Na falta de um regime legal que regule o comportamento das partes e defina os traços gerais do negócio, a técnica empregada no momento de celebração deve ser a mais apurada possível.⁴

Em segundo lugar, é um contrato muito confundido com outras figuras jurídicas afins, como será visto adiante, tais como os contratos de agência e de agência-distribuição. Sendo assim, é importante que seja bem estudado, uma vez que o erro na qualificação do negócio retira completamente a segurança das partes quanto às normas que incidirão sobre seu vínculo.

Por fim, não é um contrato empresarial propriamente paritário, pois contraria a presunção de igualdade entre os contratantes concebida desde o ressurgimento histórico do direito comercial (FORGIONI, 2012, p. 114). Geralmente, na realidade, há considerável disparidade econômica entre as partes (FORGIONI, 2014, p. 225), o que pode, como será demonstrado, ser causa de comportamentos abusivos, potenciais geradores de conflitos judiciais e, assim, de prejuízos aos interesses de ambos os contratantes.

1. Metodologia e técnicas da pesquisa

Nos últimos tempos vem se mostrando crescente a pesquisa empírica em Direito (ALMEIDA, 2014, p. 3), tendo em vista a relação dialética incessante que existe entre as pesquisas doutrinárias, a partir de fontes bibliográficas, e as interpretações e aplicações jurisprudenciais do Direito, bem como a imprescindibilidade de se compreender os institutos jurídicos não apenas em suas dimensões normativas e teóricas mas, também, em sua dimensão

² BLOG CURIOSANDO. PIB e PIB per capita de todos os Estados do Brasil. Disponível em: <https://curiosando.com.br/estados-mais-ricos-do-brasil/>. Acesso em: 13 de outubro de 2020.

³ CONSUMIDOR MODERNO, Camila Mendonça. Os 10 Estados mais empreendedores do País. Disponível em: <https://www.consumidormoderno.com.br/2016/06/06/infografico-os-10-estados-mais-empreendedores-do-pais/>. Acesso em: 13 de outubro de 2020.

⁴ Sobre a problemática envolvida nos contratos atípicos: AZEVEDO, Álvaro Villaça. Contratos Inominados ou Atípicos. São Paulo: Bushatsky, 1975.

social, no tocante ao modo e intensidade com que são vistos e operados. Para tanto, mostra-se fundamental o uso de técnicas mais adequadas de pesquisa, que possam retratar com maior fidedignidade os fatos e tipos de conflito levados ao Judiciário e o que se chama de “posicionamentos ou orientações jurisprudenciais”, entendimentos “dominantes”, “correntes majoritárias ou minoritárias”.

Considerando-se o escopo deste trabalho, a pesquisa jurisprudencial levada a efeito não se propôs empreender um exame qualitativo das decisões em si, mas tomou os julgados como fonte de casos e contratos que constituíram a base de dados para a análise proposta, voltada à identificação de conflitos contratuais judicializados que poderiam ter sido prevenidos pela própria disciplina e pela técnica contratual.

Entende-se que a técnica não se limita estritamente à forma do contrato, abrangendo também a avaliação de todos os mecanismos contratuais admitidos pelo ordenamento jurídico de que os contratantes podem se valer para melhor reger e realizar seus interesses, delimitando riscos, fortalecendo a confiança negocial, prevenindo conflitos e conferindo maior segurança jurídica às contratações. Nessa perspectiva, a técnica contratual é meio de atuação e de fortalecimento da autonomia dos contratantes.

O levantamento dos dados foi realizado nos respectivos portais eletrônicos dos Tribunais de Justiça, mediante consulta pelo verbete “contrato de distribuição”. A fim de encontrar os julgados mais recentes sobre o objeto de estudo, limitou-se ao período em que a data do julgamento se realizou entre 01/01/2018 a 31/12/2019. A classe, por sua vez, foi a de “apelação cível” (art. 1009, CPC), sendo que o foco está no mérito do processo, haja vista que são raras as decisões interlocutórias recorridas que permitiriam adentrar os conflitos oriundos da relação contratual.

Após catalogação e análise dos dados coletados, dividiu-se os erros identificados em categorias e em subcategorias, cada qual com as suas peculiaridades no que diz respeito aos critérios qualitativos de enquadramento, conforme exposto nos tópicos adiante explicitados.

Demonstra-se nos tópicos seguintes as estatísticas relativas a cada categoria (a porcentagem de cada uma delas no universo de erros encontrados) e propostas de enfrentamento dos conflitos numa perspectiva preventiva. As possíveis soluções apresentadas partem do reconhecimento de que, em alguns casos, o ponto de controvérsia poderia ter sido regulado contratualmente e, em outros, poderia ter sido evitado mediante maior atenção, diligência, especificidade ou clareza na previsão contratual.

Por fim, ainda no que tange ao exame qualitativo, os erros contratuais foram assim considerados tendo em vista os interesses dos contratantes que puderam ser depreendidos dos próprios acórdãos analisados. Tal perspectiva reforça o entendimento de que os contratantes é que, no momento de celebração do contrato, devem definir a melhor estratégia para alocarem seus riscos e as obrigações que assumirão, sempre no sentido de buscarem a realização dos interesses que os levam a contratar, de modo a viabilizarem o adimplemento mediante a consecução do resultado útil pretendido. Não se fez, assim, qualquer juízo de valor sobre os interesses manifestados pelos contratantes.

No total, foram analisados 199 acórdãos: no TJSP, 160 acórdãos; no TJRJ, 25 acórdãos; e no TJMG, 14 acórdãos.

Sempre que o conflito causador do litígio foi, parcial ou totalmente, gerado por um ou mais equívocos ou lacunas do contrato, enquadrou-se o respectivo acórdão em uma ou mais das categorias a seguir apresentadas.

A análise dos dados tal como exposto acima encontra-se demonstrada nas tabelas que constituem o anexo deste trabalho.

2. O contrato de distribuição

Primeiramente, cumpre delinear brevemente o tipo contratual específico que foi definido como objeto de estudo.

O contrato de distribuição tratado é um contrato socialmente típico (contrato de distribuição-intermediação), e não o tipo regulado pelo Código Civil de 2002 nos artigos 710 e seguintes. Este regime jurídico criou dois tipos de agência, os quais não serão objeto deste artigo (FORGIONI, 2014, p. 76).

Não obstante a divergência na doutrina (COELHO, 2015c, p. 332), tal posição foi adotada por ser a prevalecente nos acórdãos investigados, o que facilita a restrição do estudo apenas ao seu objeto propriamente, evitando-se discussões desnecessárias para o fim proposto.

Quanto a referida classificação, cumpre salientar que são “contratos socialmente típicos” aqueles que, apesar da falta de previsão legal, foram consolidados através da reiterada prática comercial e reconhecida pelos operadores econômicos, pela doutrina e pela jurisprudência (FORGIONI, 2018, p. 50-53).

Considerando, portanto, sua atipicidade legal, importa evidenciar as características que identificam a natureza desse tipo contratual. Segundo Paula Forgioni (2014, p. 62-63), em estudo criterioso, podem-se identificar os seguintes fatores vinculados ao contrato de distribuição:

- a) encerra várias operações de compra e venda de bens, destinados à revenda pelo distribuidor. Essas compras e vendas seriam unificadas por uma identidade de causa (=função econômica);
- b) o proveito econômico do distribuidor equivale ao lucro decorrente da diferença entre o preço de aquisição da mercadoria e seu preço de revenda (= margem de comercialização);
- c) a propriedade do bem passa do fabricante ao distribuidor e, posteriormente, ao terceiro adquirente. Ou seja, o distribuidor vende um bem de sua propriedade e não realiza uma mera intermediação entre o fabricante e o distribuidor final (como ocorre, por exemplo, na representação comercial);
- d) o distribuidor comercializa os bens adquiridos do fabricante em uma determinada zona;
- e) há vinculação (ou mesmo subordinação) econômica entre o fabricante e o distribuidor.

A análise efetuada demonstra que os itens “a” a “c” são condições *sina qua non* para a caracterização do contrato de distribuição e os verdadeiros elementos que o apartam de outros pactos como a representação comercial.

Partindo-se desse conceito, e limitando-se a análise empreendida a contratos rigorosamente nele enquadrados, apresentam-se adiante os resultados da pesquisa.

3. Análise dos dados jurisprudenciais e conflitos mais recorrentes no âmbito dos contratos de distribuição

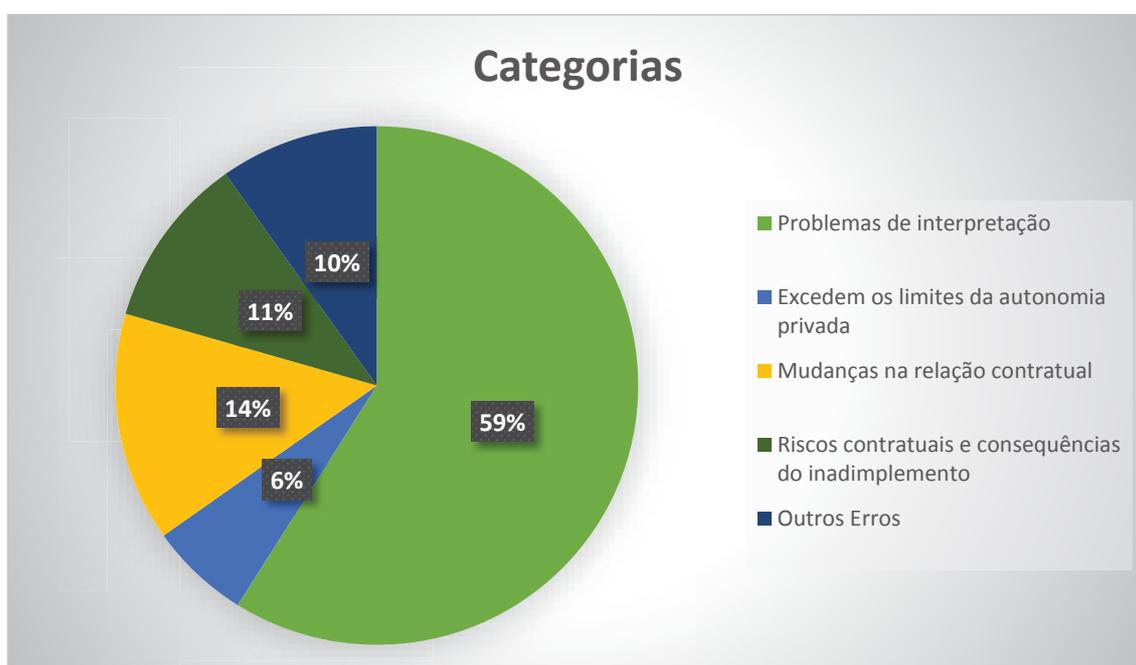
Para a análise proposta, importa ressaltar, uma vez mais, que foram apenas considerados os acórdãos em que o conflito, parcial ou totalmente, poderia ter sido evitado pela própria disciplina e técnica contratual.

Assim, dos 199 acórdãos analisados, 86 acórdãos (aproximadamente 43,21%) apresentavam um ou mais conflitos contratuais que poderiam ter sido prevenidos por uma técnica mais apurada no momento da celebração do contrato.

Entre os “outros conflitos”, isto é, aqueles em que não se identificou possibilidade de prevenir o litígio unicamente em função de um aprimoramento na técnica contratual e de uma perspectiva preventiva, encontram-se as mais diversas situações: análise de questões processuais, questões de direito não relacionadas diretamente ao contrato, discussão sobre outros tipos contratuais, mero inadimplemento, debates sobre provas, entre outros.

Nos referidos 86 acórdãos, foram 112 erros contratuais que se enquadraram nos critérios de seleção utilizados. Foram, portanto, “erros” na medida em que os conflitos poderiam ter sido evitados no momento de celebração do contrato.

Esses erros foram divididos em 5 categorias - algumas separadas em subcategorias definidas e explicadas mais à frente -, sendo elas: Problemas de interpretação quanto ao conteúdo e sentido das cláusulas contratuais; Cláusulas que excedem os limites da autonomia privada; Cláusulas que lidam com mudanças na relação obrigacional; Cláusulas que referentes aos riscos contratuais e às consequências do inadimplemento; e Outros Erros de Redação. Assim representados em gráfico:

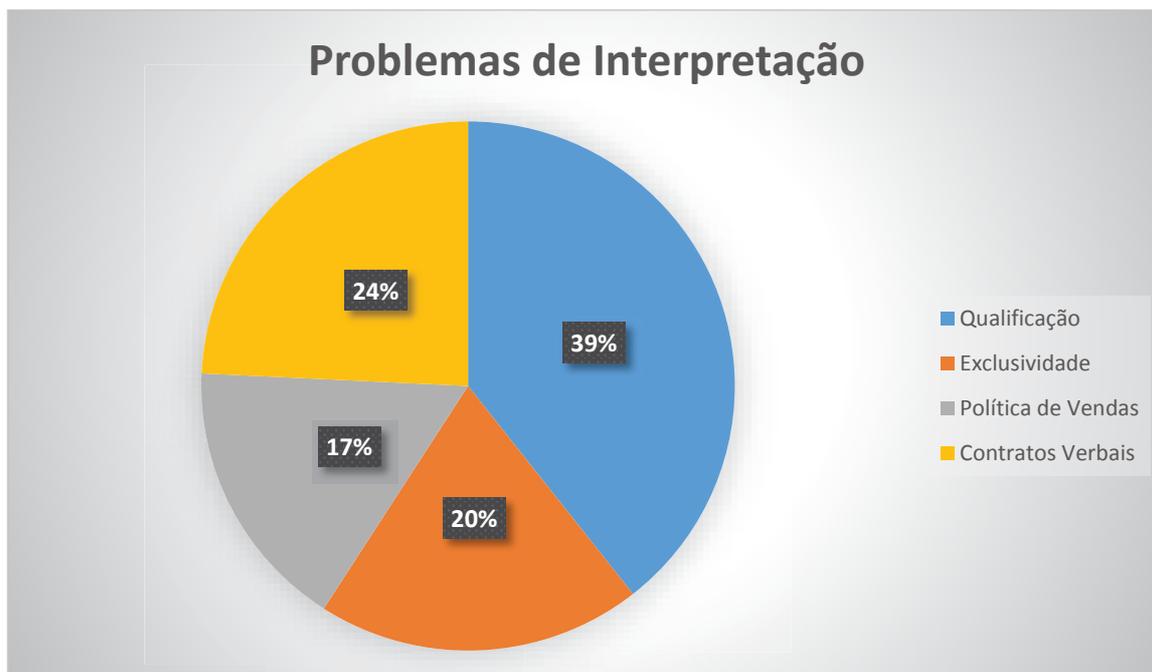


Dados extraídos das tabelas nº 1 a 5 constantes do Anexo deste trabalho.

3.1 Problemas de interpretação quanto ao conteúdo e sentido das cláusulas contratuais

A primeira categoria definida foi denominada de “Problemas de interpretação quanto ao conteúdo e sentido das cláusulas contratuais” por serem falhas na redação do contrato que conduziram a desentendimentos na interpretação das partes quanto ao quadro obrigacional. Entre os erros identificados, criou-se uma subdivisão entre: qualificação, cláusula de exclusividade, mudança na política de vendas e contratos verbais.

Segue o gráfico do percentual de cada subcategoria dentro dos 66 erros enquadrados nesse tópico:



Dados extraídos da tabela nº 1 constante do Anexo deste trabalho.

3.1.1. Qualificação do contrato

Como já se evidenciou neste trabalho, o contrato não é apenas uma forma de vincular as partes tornando suas obrigações juridicamente exigíveis, mas, também, um importante instrumento que busca viabilizar e dinamizar as relações econômicas, evitando litígios.

A correta qualificação do negócio firmado entre as partes, portanto, possui inegável importância dentro da relação jurídica e econômica, não só para que ocorra a aplicação do regime jurídico adequado ao caso concreto, inclusive quando já tiver sido instaurado o litígio perante o Poder Judiciário, mas sobretudo para garantir o conhecimento por ambos os contraentes das normas que incidem sobre seu vínculo.

Tal interpretação requer, em verdade, considerável atenção e técnica, especialmente tendo-se em vista que a importância da função econômico-social desempenhada por cada contrato (KONDER, 2009). Deve-se, portanto, atentar não apenas para a estrutura do contrato, mas também para a sua função (SCHREIBER, 2013, p. 389).

Observou-se – como demonstrado no gráfico – a reiterada confusão do contrato de distribuição objeto deste estudo com contratos afins (52% dos erros da categoria). Tal equívoco ocorreu especialmente com os contratos de representação comercial e de agência.

Enquadraram-se, nesta subcategoria, todos os acórdãos em que foi identificado conflito quanto à qualificação do contrato, uma vez que – por si só – o conflito de interpretação quanto ao regime jurídico aplicável é um erro capaz de gerar desentendimentos graves na relação entre as partes.

Foi o caso, a mero título exemplificativo, da apelação nº 0015437-51.2013.8.26.0576 – TJSP (Relator: Correia Lima, DJ: 01/10/2018, 20ª Câmara de Direito Privado) em que todos os pedidos relativos ao mérito giravam em torno do tipo contratual avençado e da aplicabilidade ou não da indenização por rescisão imotivada prevista no artigo 27, “j”, da Lei 4886/65. Tal conflito demonstra a insegurança gerada pela falta de qualificação precisa, uma vez que, nesses casos, as partes não conhecem nem mesmo os seus direitos básicos, como o cabimento da indenização em debate.

Sendo assim, vislumbra-se que a melhor opção para prevenir tais conflitos é uma apurada qualificação do negócio no momento de sua formulação, definindo-se de forma clara – e, de preferência, escrita – qual tipo contratual está sendo celebrado entre os contratantes.

3.1.2 Cláusula de exclusividade

A exclusividade entre distribuidores e fornecedores é uma cláusula de grande impacto na divisão dos riscos e obrigações no contrato de distribuição, possuindo efeitos diversos na relação econômica, de modo a afetar o grau de dependência, a concorrência, o escoamento dos produtos, a livre iniciativa (como no caso das cláusulas de raio), custos para concorrentes entrarem no mercado, entre outras consequências (FORGIONI, 2014, p. 165-174).

Segundo Paula Forgioni (2014, p. 165), a “exclusividade”, nesse contexto, é um termo polissêmico, podendo significar:

- obrigação do distribuidor de comercializar apenas os produtos fabricados pelo fornecedor (i.e., obrigação de abstenção de comercializar produtor concorrentes);
- obrigação do distribuidor de comercializar apenas os produtos adquiridos de terceiros indicados pelo fabricante (também há, nesta hipótese, a obrigação de abstenção de comercializar produtos concorrentes);
- obrigação do distribuidor de não comercializar quaisquer outros produtos, mesmo que não concorrentes com aqueles objeto do contrato de distribuição;
- obrigação do fornecedor de vender sua produção exclusivamente por intermédio do distribuidor (imposição comum quando se trata do sistema de distribuição no grande varejo);
- direito do distribuidor de ser o único a comercializar o produto distribuído em determinada área (ou em relação a determinados consumidores).

Foram consideradas, para efeito dessa subcategoria, como erro contratual, todas as situações de conflitos que poderiam ter sido evitados com uma melhor especificação a respeito da existência da exclusividade e dos direitos e deveres decorrentes dela.

A fim de se exemplificar os contornos que a cláusula pode tomar, dois dos acórdãos demonstram conflitos com nível mais elevado de complexidade, apresentando controvérsias que poderiam ser previstas e prevenidas com maior precisão durante a estipulação das cláusulas contratuais.

O primeiro é o da apelação nº 1031900-54.2017.8.26.0562 – TJSP (Relator: Dimas Rubens Fonseca, DJ: 17/10/2018, 28ª Câmara de Direito Privado) cuja discussão diz respeito aos deveres da fornecedora no sentido de impedir a concorrência, por meios eletrônicos, dos seus produtos na área de exclusividade da distribuidora.

O outro é o da apelação nº 0027087-29.2006.8.26.0451 – TJSP (Relator: Erickson Gavazza Marques, DJ: 29/08/2018, 5ª Câmara de Direito Privado) em que foi alegado pela parte autora que “embora não previsto no contrato, a relação entre as partes era de exclusividade de fato”. Isto é, apesar da falta de determinação contratual e da presunção de não-exclusividade, o comportamento da parte gerou a expectativa de tal direito.

Observa-se, em ambas as situações, uma problemática incomum e que, ainda assim, gerou desacordos capazes de desestruturar uma relação jurídica.

Desse modo, conclui-se pela importância de se abordar clara e, de preferência, detalhadamente sobre quaisquer dos conceitos de exclusividade. Outrossim, deixar evidentes os deveres de diligência das partes e evitar se utilizar da presunção de não-exclusividade (pactuando sobre o tema de forma expressa), a fim de prevenir conflitos de interpretação que acabem gerando desentendimentos e prejuízos a ambos os contratantes no futuro da relação.

3.1.3 Mudança na política de vendas

Uma vez que nos contratos empresariais o vínculo jurídico estabelecido se dá entre duas partes com – presumidamente – poder econômico e informação suficientes, o regime jurídico aplicável compõe-se por normas que, no geral, não buscam formas de proteger uma parte vulnerável da relação, como se dá, à guisa de exemplo, com as relações consumeristas.

Tal presunção de igualdade se observa desde a “redescoberta” dos contratos mercantis e merece a devida atenção devido a alguns conflitos que pode causar no curso da execução do contrato (FORGIONI, 2012, p. 114). Nas palavras de Paula Forgioni (2018, p. 67):

No direito comercial, salvo raríssimas exceções, não se pode reconhecer no empresário um hipossuficiente; o mercado capitalista não poderia funcionar dessa forma.

Todavia, há de se reconhecer que, em certas relações interempresariais, existe dependência econômica de uma parte em relação à outra. Essa supremacia implica a possibilidade/capacidade de um sujeito impor condições contratuais a outro, que deve aceitá-las.

Nesse sentido, evidenciou-se, durante a pesquisa, serem comuns (22% dos conflitos dentro da categoria de “Erros Característicos”) litígios em que se discutia a legitimidade da mudança da “Política de Vendas” no decorrer da execução do contrato.

Não se questiona a importância de se garantir certa flexibilidade para que a relação entre as partes se adeque às mudanças e necessidades que, porventura, possam acontecer. Deixar em aberto algumas lacunas para serem posteriormente preenchidas por um terceiro, por uma ou ambas as partes, ou mediante fatores externos é um mecanismo eficiente de gestão negativa da álea normal (dos riscos) do contrato. Tem-se, neste sentido positivo, o que se denomina de “Contrato Incompleto” (BANDEIRA, 2015).

Todavia, é fundamental que essas mudanças possuam parâmetros racionais e que não oprimam os distribuidores a ponto de ultrapassarem o limite econômico da empresa, mesmo que haja previsão contratual. É plenamente lícito que a dependência econômica contribua para o poder de barganha de uma das partes⁵, porém o conflito judicial é indubitavelmente prejudicial a ambos os contratantes, assim como o inadimplemento e a falência.

O problema se torna ainda mais grave pela dificuldade de se enquadrar determinada imposição como “abuso de dependência econômica” (SAMPAIO, 2009, p. 74-81). Em algumas situações, mesmo que a conduta não seja grave o suficiente para merecer tutela jurídica em tal sentido⁶, surgem conflitos que são capazes de comprometer gravemente a relação econômica entre as partes.

⁵ Sobre estratégias de negociação: URY, Willian; FISHER, Roger; PATTON, Bruce. Como Chegar ao Sim: como negociar acordos sem fazer concessões. Rio de Janeiro: Sextante, 2018; e DIAMOND, Stuart. Consiga O Que Você Quer. Rio de Janeiro: Sextante, 2012.

⁶ Apesar de não haver previsão expressa sobre o abuso de dependência econômica no ordenamento jurídico nacional, pode-se aproveitar o conteúdo expresso na lei portuguesa 19/2012, em seu artigo 12: “1 - É proibida, na medida em que seja suscetível de afetar o funcionamento do mercado ou a estrutura da concorrência, a exploração

Assim, enquadrou-se nessa subcategoria os conflitos gerados por mudanças (impostas) na política de vendas, algumas vezes com completa falta de previsão contratual sobre o assunto, outras com previsão demasiadamente ampla - situações nas quais certas restrições melhor especificadas poderiam evitar conflitos de interpretação sobre os direitos das partes.

Utilizou-se o conceito “política de vendas” para quaisquer fatores da relação entre fornecedor e distribuidor, tais como aqueles atinentes aos canais de escoamento, volume de mercadorias disponibilizadas, forma de pagamento, metas de vendas, entre outros.

A solução preventiva, portanto, além de estabelecer parâmetros racionais que orientem as possíveis mudanças futuras, é regular a matéria da forma mais específica e consensual possível, de modo que a parte na posição desfavorável consiga sustentar seus negócios e realizar o adimplemento, conservando a relação jurídica. Tais atos não apenas evitam possíveis litígios, como protegem a parte caso, ainda assim, o desentendimento seja levado ao Judiciário.

Um exemplo em que as metas de vendas foram bem previstas (razão pela qual os respectivos casos não foram enquadrados nessa subcategoria), encontra-se na apelação nº 0111488-15.2009.8.26.0011 – TJSP (Relator: Francisco Casconi, DJ: 13/11/2018, 31ª Câmara de Direito Privado). Neste caso, foi a consensualidade uma importante defesa que garantiu o reconhecimento do direito aos atos (mudanças na política de vendas) realizados pela representada (“não alcance de metas autoriza revisão dos clientes”). Colaciona-se a seguir a cláusula 3.3 do contrato em questão, extraída do acórdão citado:

3.3. A REPRESENTANTE reconhece que as metas aqui pactuadas foram estabelecidas de comum acordo entre as partes, sendo referidas metas plausíveis e possíveis de serem atingidas, na forma e prazo estipulados no ANEXO D. Em não sendo atingidas as metas ora pactuadas, a DSM poderá rescindir o presente contrato por justa causa, nos termos da cláusula 10.3 'd' abaixo, ou rever os Clientes e/ou Produtos a cargo da REPRESENTANTE, mediante o envio de comunicação por escrito, com efeito imediato.

Percebe-se, portanto, não só que existe a possibilidade de prevenir tais litígios, como também que isso já ocorre quando a técnica contratual é adequada às demandas da relação obrigacional avençada.

abusiva, por uma ou mais empresas, do estado de dependência econômica em que se encontre relativamente a elas qualquer empresa fornecedora ou cliente, por não dispor de alternativa equivalente.”

3.1.4 Contrato verbal

Nesta subcategoria, foram enquadrados todos os acórdãos em que houve discordância sobre a própria existência de determinado contrato verbal ou sobre as obrigações da parte, justamente em função da informalidade do meio utilizado para constituir a relação. Um critério qualitativo utilizado foi o reconhecimento, pelo próprio juiz, da existência do contrato por outros meios de prova.

É característica conhecida do direito comercial o seu informalismo, sendo que as formalidades visam apenas garantir a segurança das relações (COELHO, 2015c, p. 95). Sendo assim, é comum que as partes nem sempre pactuem tudo por escrito, e modifiquem suas obrigações no decorrer da execução para que o adimplemento se acomode melhor às mudanças que ocorrem no contexto econômico.

Porém, é alarmante o fato de que 16 dentre os acórdãos pesquisados apresentem conflitos tão banais quanto à discussão sobre existência de certas obrigações e até do próprio contrato firmado. Especialmente em um contexto empresarial, em que os contratantes em geral têm condições mais favoráveis de autodeterminar-se, de mensurar seus riscos e de negociar, é imprescindível que realizem contratos escritos, com previsão dos mecanismos de enfrentamento das dificuldades que possam advir.

3.2 Cláusulas que excedem os limites da autonomia privada

Já com relação à esta categoria, foram enquadrados aproximadamente 6,25% dos conflitos identificados oriundos de inadequada técnica contratual. Tendo em vista a hierarquia normativa do ordenamento jurídico⁷, as disposições contratuais não podem se sobrepor a normas imperativas ou de ordem pública, de modo que o Código Civil dispõe a nulidade (art. 166) dos negócios jurídicos que entrem em conflito com ela.

Evidente, portanto, que a adequada técnica pode prevenir cláusulas ou negócios que possam ter a invalidade reconhecida, reduzindo a insegurança na relação entre as partes, bem como o prejuízo aos seus interesses e à dinâmica do mercado.

O critério para o enquadramento do conflito nessa categoria foi o reconhecimento, por parte do Juízo, de contrariedade da disposição contratual ao ordenamento jurídico.

Neste ponto, cumpre ressaltar que

A ilicitude do objeto, por sua vez, não se restringe à ofensa à lei. Não somente ilegal é ilícito. Ao que dispõe o art. 187 do Código Civil, também comete ato

⁷ Sobre a hierarquia normativa no ordenamento jurídico: BOBBIO, Norberto. Teoria do Ordenamento Jurídico. Brasília: Editora UNB, 1999; e KELSEN, Hans. Teoria Pura do Direito. São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2009.

ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes. (FORGIONI, 2019, p. 94)

Além disso, vale notar que, além dos requisitos de validade, há também os fatores de eficácia e os elementos de existência (AZEVEDO, 2008), todos considerados por ocasião da análise jurisprudencial. Nesse sentido, foram encontrados erros referentes a: cláusulas com vício de consentimento, cláusulas abusivas (tentativa de limitação da responsabilidade e eleição de foro), cláusula penal excessiva e aviso prévio por tempo ínfimo.

À título ilustrativo, cita-se o processo nº 1060061-05.2017.8.26.0100 do TJSP (Relator: Alberto Gosson, DJ: 23/11/2018, 22ª Câmara de Direito Privado), no qual se negou eficácia a cláusula de eleição de foro em contrato de distribuição internacional, caracterizado como contrato de adesão. Nos termos do magistrado:

Todavia, a legislação processual civil está atenta para declarar a ineficácia de tal cláusula quando constatada *abusividade* (§ 3º do artigo 63), não se desconhecendo que a norma de conexão disposta no artigo 12, *caput*, da lei específica (Decreto-lei nº 4.657 de 4.9.1942) assinala ser competente a autoridade judiciária brasileira, quando for o réu domiciliado no Brasil ou aqui tiver de ser cumprida a obrigação.

Beat Walter Rechsteiner enfatiza: “Cumpra, ademais, anotar que, conforme a jurisprudência do STJ, a cláusula de eleição de foro pode ser abusiva também em contratos de adesão, independentemente de comprovação da existência de relação de consumo, por exemplo, num contato de franquia empresarial e de representação comercial, quando resultar na inviabilidade ou especial dificuldade de acesso ao Judiciário.

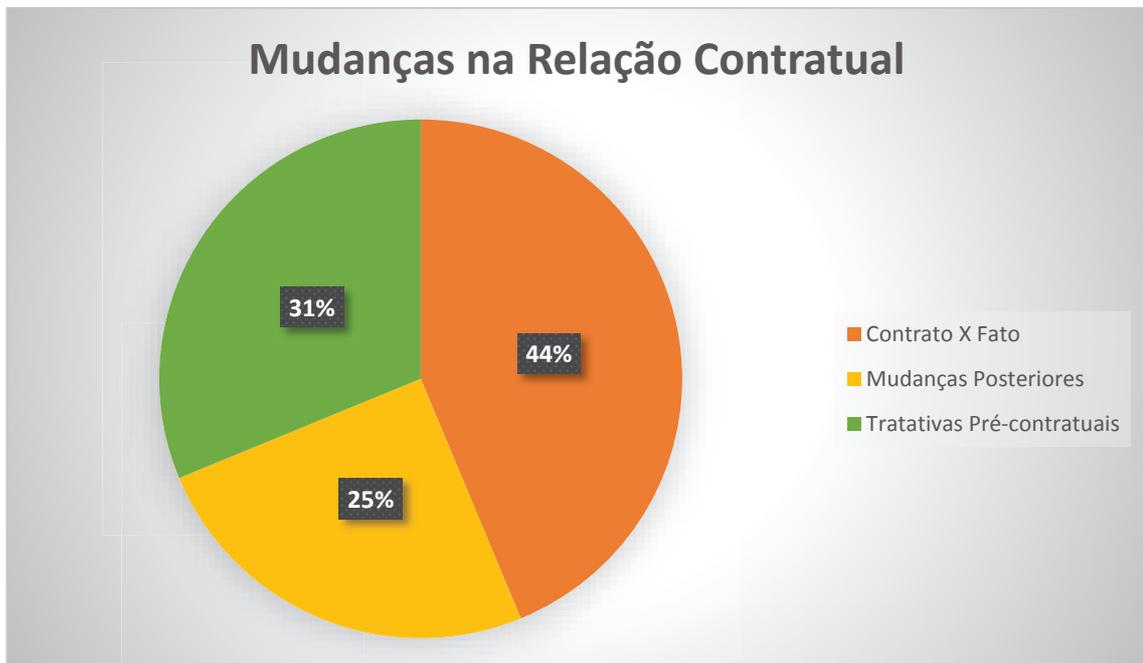
Tal exemplo foi selecionado por chamar atenção para duas questões importantes. Em primeiro lugar, deve-se estar atento ao contexto contratual ao estabelecer determinadas cláusulas, observando-se o contrato como um todo. Em segundo, a atenção deve ser redobrada nos casos de contratos de adesão, uma vez que uma tentativa de retirar vantagem pode acabar gerando prejuízos a ambos os contratantes.

3.3 Cláusulas que lidam com mudanças na relação contratual

Observou-se, além dos tópicos já explicitados, uma importante relação entre a realidade fática e o universo normativo (contratual e legal) em que o vínculo entre as partes foi realizado. Foram enquadrados, nessa categoria, os erros gerados por mudanças na relação contratual que poderiam ser prevenidos através de previsão contratual.

Essa categoria foi dividida em 3 subtipos que serão explicados adiante: contrato contra fato; mudanças posteriores; tratativas pré-contratuais. Segue a representação gráfica da

porcentagem aproximada de erros em cada uma delas, dentro do universo composto pela presente categoria:



Dados extraídos da tabela nº 3, constante do Anexo deste trabalho.

3.3.1 Contrato contra fato

Esta subcategoria se deve à constatação de que se demonstraram comuns situações em que a realidade fática, especialmente o comportamento das partes, acabaram por gerar conflitos na interpretação dos contratos firmados.

Como se sabe, o ser humano possui uma racionalidade limitada (ÁVILLA e BIANCHI, 2015, p. 28-30), sendo incapaz de compreender e analisar tudo de forma absolutamente racional, além de possuir outros vieses cognitivos que o impedem de observar a realidade de forma puramente objetiva, como a tendência a um otimismo exagerado (KAHNEMAN, 2012).

Assim, a relação contratual exige muita cautela na forma como dispõe sobre os fatos externos ao vínculo econômico, demandando meios de superar as duas grandes dificuldades apontadas pela Teoria Econômica dos Contratos: a dificuldade de obter informações relevantes e de redigir um instrumento capaz de dar conta de todas as contingências futuras (ZYLBERSZTAJN e SZTAJN, 2005, p. 120).

Entre outros, identificou-se situações em que o conflito instaurou-se em razão da expectativa gerada por um longo período de relações jurídicas; por decisões tomadas em conjunto de modo informal; por atos não condizentes – tomando como parâmetro as expectativas geradas - com o comportamento posterior; pela assunção, através do comportamento de uma das partes, de obrigações incumbidas à outra em contrato; ou pela

interpretação equivocada das cláusulas contratuais devido a circunstâncias factuais não vinculantes juridicamente.

Como já foi afirmado acima, a informalidade é elemento característico dos vínculos empresariais (COELHO, 2015c, p. 95), de modo que – a fim de se adaptar à dinâmica de mercado – nem sempre um instrumento estático é capaz de suprir e prever todas as necessidades da relação entre os contratantes. Todavia, mantém-se a importância de dar os contornos gerais, mesmo às situações que não podem ser delimitadas de forma rígida no momento de celebração do negócio.

Naturalmente, o Direito possui os mecanismos necessários para chegar a uma solução justa – ou o mais próximo possível disso -, considerado o ordenamento jurídico em sua completude (BOBBIO, 1999). Porém, essa capacidade, sem o uso correto da técnica contratual, retira parcela importante da função do contrato, que é justamente evitar que se crie dificuldade geradora de litígio.

O critério qualitativo da presente subcategoria, portanto, foi a existência de conflito de interpretação gerado por uma inconsistência entre a previsão contratual e a realidade fática em que o negócio foi executado.

Com o fito de esclarecer melhor como tais dissonâncias (entre o contrato e os fatos) podem ocorrer, cita-se trecho da apelação nº 0066253-44.2012.8.26.0100 (TJSP – Relator: J. B. Franco de Godoi, DJ: 26/09/2018, 23ª Câmara de Direito Privado):

*A cláusula 15.1. do instrumento celebrado em fevereiro de 2011: “15.1. Todas e quaisquer despesas necessárias ao exercício da distribuição, incluindo, entre outras, aluguéis, salários e encargos, tributos, locomoção de empregados, hospedagem, **propaganda**, divulgação, apoio técnico, registro deste instrumento junto aos órgãos públicos competentes **corre por conta integral e exclusiva do distribuidor**. (fls. 164) (g.n.)*

A cláusula é inaplicável porque a STB, durante a execução do contrato se prontificou, em 29 de março de 2012, a arcar com parcela de determinada verba de “marketing”, conforme está documentado na mensagem eletrônica.

Cita-se, também, excerto da apelação nº 1.0261.04.030129-1/003 do TJMG (Relator: Tiago Pinto, DJ: 28/06/2018, 15ª Câmara Cível):

Nas razões de apelação, a recorrente informa que o contrato de distribuição firmado entre eles "não se limita, apenas, ao que foi escrito em 18/03/2003, mas é integrado, formando um ajuste único, pelas **condições pactuadas de fato** entre os interessados e vigentes desde sempre e cuja observância representou inquestionável inadimplemento da apelada, o que justificou o ajuizamento da presente demanda" (f. 1.454).

Observa-se claramente que as mudanças de comportamento podem, com grande facilidade, gerar desentendimentos graves na relação entre as partes. Situações como as descritas podem ter as mais diversas soluções, sendo algumas delas adiante propostas.

Em primeiro lugar, é fundamental que haja previsão contratual das situações mais recorrentes, a fim de se evitar presunções legais ou interpretações judiciais desnecessárias, como no caso da cláusula de exclusividade. Além disso, cumpre acordar expressamente sobre a utilização do comportamento das partes como parâmetro de interpretação do negócio (se há ou não a possibilidade de mudar os termos do contrato através dos atos posteriores, como e quando isso ocorrerá). Outrossim, sempre que possível, interessa formalizar as mudanças por escrito, garantindo a prova do consenso. Por fim, caso conveniente, renovar o contrato de modo a esclarecer eventuais dúvidas sobre os direitos possivelmente gerados com o tempo e qual a real situação do vínculo no momento atual.

3.3.2 Mudanças posteriores

Já nesta subcategoria foram selecionados acórdãos em que houve conflito oriundo de mudanças no vínculo obrigacional por um ato expresso de vontade, de uma ou ambas as partes. Foram qualificados com erro sempre que o conflito poderia ter sido evitado por uma melhor e mais cautelosa previsão.

Tais erros, por mais que não sejam diretamente decorrentes de questões fáticas exteriores, mas de atos expressos de vontade, estão relacionadas ao contexto dinâmico das decisões empresariais. Além disso, também incidem – nesse momento – os mesmos vieses psicológicos e limitações do uso da razão pelo “*homo economicus*” (FORGIONI, 2018) apontados na seção anterior, motivo pelo qual foi inserida como subtópico desta categoria.

Entre os problemas evidenciados nos acórdãos abrangidos pela pesquisa, foram encontrados: aditivos contratuais que estabeleciam obrigações sem contrapartida, de modo a afetar o equilíbrio contratual; falta de previsão de fiança em um segundo contrato; acordo de vontade sem requisitos para gerar efeitos jurídicos; mudança no campo de abrangência do contrato de distribuição com falta de clareza e formalidade.

A identificação desses erros evidencia a importância de se ter diligência e cautela em negócios posteriores ao primeiro, de preferência com a consulta e o acompanhamento do representante legal. Nos casos problemáticos citados acima, pode-se perceber que o conflito foi gerado, em todos eles, pelas mudanças subsequentes, demonstrando certa imprudência, como se o tempo anterior de execução do contrato fosse o bastante para garantir que nada poderia dar errado.

3.3.3 Tratativas pré-contratuais

Por fim, notou-se o padrão, em alguns acórdãos, de problemas cuja origem se encontrava não no contrato em si, mas na interpretação das obrigações nele contidas devido a acordos realizados na fase das tratativas.

Sabe-se das diversas teorias, soluções e controvérsias relativas à fase pré-contratual, incluindo a problemática que envolve o grau de vinculação dos contratos preliminares.⁸⁹ A exposição detalhada de todas essas questões, porém, fogem do escopo que se utilizou no presente trabalho.

Importa ressaltar, todavia, que a “lealdade” – como valor juridicamente relevante derivado do princípio da boa-fé objetiva - não serve apenas como fundamento da responsabilidade pré-contratual por ruptura injustificada.¹⁰ Uma vez dado o devido valor aos acordos e às promessas realizadas na fase das tratativas, respeitando-se a palavra dada, todas as dificuldades enquadradas neste subtópico seriam prevenidas.

Foram aqui dispostas situações em que, após a delimitação de certas obrigações na fase das tratativas, houve a sua modificação no contrato, seja por falta de previsão ou por frontal dissonância entre ambos.

À título de exemplo, retira-se trecho da apelação nº 0029732-85.2008.8.26.0506 do TJSP (Relator: Edgard Rosa, DJ: 13/12/2018, 25ª Câmara de Direito Privado):

No tocante ao desconto de 1%, outrora praticado para compensar eventuais perdas com produtos deterioradas, é certo que nada a respeito foi pactuado no contrato em exame, formalizado em 1º de outubro de 2001 (fls. 500/507). De fato, tal percentual existia ao tempo da elaboração do termo de compromisso de fls. 81/83, mas não constou da celebração do contrato de distribuição firmado em 2001.

Observa-se como seria simples evitar tais desentendimentos. Com mera previsão contratual expressa a respeito de pontos que foram anteriormente acordados, ou propostos, na fase anterior à celebração do instrumento, todos os conflitos dessa subcategoria seriam evitados.

⁸ Sobre o assunto, ver: CHAVES, Antônio. Responsabilidade Pré-Contratual. São Paulo: Lejus, 1997.

⁹ BRASIL. Supremo Tribunal Federal. Recurso Extraordinário nº 88.716/RJ da 2ª Turma. Nas palavras do Ministro Relator: “a questão jurídica fundamental que se discute nos autos é esta: se no curso de negociações as partes acordam sobre os elementos essenciais do contrato, deixando porém, para momento posterior a solução de questões relativas a elementos acidentais, e, reduzem tudo isto a escrito, esse documento caracteriza um contrato preliminar, ou não passa de mera minuta (punctação), sem o caráter vinculante do contrato preliminar e, conseqüentemente, insuscetível de adjudicação compulsória”.

¹⁰ A respeito da natureza jurídica da ruptura das negociações na fase pré-contratual, ver: FRITZ, Karina Nunes. Boa-fé Objetiva na Fase Pré-Contratual. Curitiba: Juruá, 2012.

Importa lembrar que, a despeito da solução judicial, o melhor para que o contrato cumpra sua máxima eficácia quanto à função pretendida seria que nem houvesse o litígio judicial, ressaltando-se a importância de se identificar tais erros e manejar as soluções apropriadas.

3.4 Cláusulas que lidam com riscos contratuais ou com as consequências do inadimplemento

Entre as cláusulas que poderiam evitar os conflitos identificados, buscou-se – como nas outras categorias – observar os interesses dos contratantes depreendidos dos julgados analisados. Importante ter em conta que a única forma de se saber a exata medida em que certas cláusulas devem ser utilizadas sempre se dá no caso concreto, quando se tem todas as informações à disposição.

Todavia, importa ressaltar aquelas situações em que a inserção de determinada cláusula já conhecida na prática jurídica poderia ter evitado o litígio, especialmente quando se pode retirar ensinamentos úteis de contextos semelhantes. Assim, o que se faz não é afirmar categoricamente a necessidade do uso desmedido das cláusulas apontadas, mas, sim, reforçar sua importância quando as circunstâncias forem propícias à sua utilização.

Foram quatro as cláusulas que se destacaram nesse sentido: cláusula penal; cláusula *hardship*; cláusula de insurreição; e cláusula resolutiva expressa. A seguir faremos rápidas considerações a respeito de cada uma delas.

3.4.1 Cláusula Penal

A cláusula penal pode ser definida como

[...] cláusula acessória inserida em negócio jurídico unilateral ou bilateral, em que o devedor da obrigação se compromete, para o caso de inexecução completa da obrigação, de inexecução de alguma cláusula especial, ou simplesmente de mora, a uma sanção de natureza econômica que pode ser de dar, fazer ou não fazer, nos limites fixados em lei (CASSETARI, 2013).

Quanto à sua função, a doutrina em geral lhe assegura o papel dúplice de desempenhar a coerção do contratante para garantir o adimplemento e de estimar e compensar perdas e danos. Em alguns casos, ela serve como projeção antecipada dos danos (art. 416, parágrafo único, Código Civil) ou pode possuir caráter punitivo do devedor inadimplente (CASSETARI, 2013).

Claramente, a escolha de utilizar esse instrumento é das partes no momento de celebração do contrato. Todavia, evidenciou-se que – com a observância de algumas diretrizes expostas a seguir – sete dos conflitos analisados seriam dirimidos através de um uso eficiente e bem delimitado da cláusula penal no momento de celebração do contrato.

Em primeiro lugar, o critério para aferição do dano deve estar claro e expresso no contrato. Isto é, nos casos em que não se definiu uma cláusula penal, é interessante estipular anteriormente os critérios de análise das perdas e danos, já que estas carecerão de prova.

Em segundo, a cláusula penal deve ser proporcional e justa (art. 413, CC). Naturalmente, devido ao seu caráter invariável, não é qualquer excesso que justifica a redução do valor preestabelecido (TEPEDINO e MENEZES, 2019, p. 37-38). Porém, uma vez que o presente estudo trata da melhoria da técnica contratual, evitando-se eventuais desentendimentos posteriores, aconselha-se a busca de um valor que seja o mais próximo possível do ideal para ambas as partes.

Em terceiro, é aconselhável usar a cláusula penal em obrigações específicas do contrato cujo valor pode ser apreciado no momento de sua celebração. Aproveitando-se da função de estimar previamente os danos, valendo-se do princípio da abstração, a resolução do conflito passa a prescindir de comprovação judicial do valor (FORGIONI, 2019, p. 44).

Em quarto lugar, se a parte perceber que, futuramente, haveria dificuldade em provar a situação financeira de sua empresa em função do inadimplemento, a cláusula penal deve ser estipulada, evitando-se a criação de um conflito sobre o valor do dano que pode ser determinado de forma antecipada e amigavelmente.

Por fim, dois conflitos diretamente ligados ao contrato de distribuição foram relacionados ao “vulto dos investimentos realizados” (FORGIONI, 2014, p. 313-316). Uma vez que, no início do contrato, o investimento realizado pelas partes ainda não foi compensado, é recomendável deixar os valores expressos e acordados em cláusula penal, bem como um prazo de vigência mínimo do contrato definido pelas partes, a fim de garantir o retorno dos valores gastos.

3.4.2 Cláusula *Hardship*

A cláusula *hardship* obriga as partes à renegociação do contrato sempre que surge situação capaz de mudar as circunstâncias em que ocorreu a celebração do referido instrumento, de modo a gerar um prejuízo substancial a uma das partes. Ela possui as funções de: preservar o equilíbrio do contrato e a sua continuidade; distribuir os custos de evento superveniente e incerto; impedir a extinção do contrato por onerosidade excessiva; e de estabelecer um novo regime adaptado aos mútuos interesses dos contratantes (COSTA, 2010).

Sendo uma cláusula que, por definição, obriga os contratantes a buscarem a renegociação e não necessariamente a renegociarem, caracterizando obrigação de meio e não de resultado, não apresenta desvantagens em sua utilização.

Já surgem vozes na doutrina apontando a falha do legislador brasileiro ao não exigir o dever de renegociação nos contratos desequilibrados. Anderson Schreiber afirma:

É de se lamentar que a nossa codificação civil, promulgada em 2002, tenha deixado de atentar para esse importante aspecto, não trazendo qualquer palavra sobre a renegociação de contratos desequilibrados (SCHREIBER, 2018).

Mesmo admitindo a lacuna legislativa, nada obsta que os próprios contratantes prevejam o dever recíproco de renegociação, em circunstâncias bem explicitadas, o que se mostra mais um campo para a técnica contratual atuar.

Foram encontrados três acórdãos, dentro do âmbito de pesquisa deste trabalho, em que a excessiva onerosidade repercutiu litígios judiciais, os quais poderiam ter sido evitados pelo uso da cláusula *hardship*.

Vale apontar, por fim, que a alocação de riscos de situações imprevisíveis que gerem desequilíbrio também pode ser realizada pela cláusula resolutiva expressa (TERRA, 2017, p. 54). Todavia, esses casos foram enquadrados na cláusula *hardship*, considerada preferencial devido à importância da manutenção da relação jurídica obrigacional (TERRA, 2020, p. 4).

3.4.3 Cláusula de Insurreição

Por mais relevante que seja, fugiria ao escopo deste trabalho fazer extensas considerações sobre a boa-fé objetiva e suas funções dentro do ordenamento jurídico. Desse modo, optou-se por, apenas pontualmente, evidenciar a importância de tratar expressamente no contrato alguns dos deveres decorrentes do artigo 422, do Código Civil, que possam, eventualmente, incidir na relação jurídica.

Utilizando-se da classificação de Judith Martins-Costa, pode-se dividir as funções da boa-fé objetiva em três: hermenêutica, integrativa e corretora (COSTA, 2018). Cada uma delas possui aplicações específicas no caso concreto, uma vez que as cláusulas gerais, nas palavras da autora, “têm por função auxiliar a abertura e a mobilidade do sistema jurídico” (COSTA, 2018, p. 174), de modo a assegurar a justiça no caso concreto.

Acontece que as cláusulas gerais também possuem desvantagens, como a insegurança que podem gerar às partes na relação contratual quanto à existência e ao conteúdo de suas obrigações.

Foi o caso discutido na Apelação nº 0009097-86.2014.8.19.0209 do TJRJ, na qual o litígio foi originado da exigência de modificações no local de revenda dos produtos da fornecedora. Essa obrigação, existente no momento de celebração do contrato, foi exigida após decorridos sete anos da relação jurídica, o que causou perplexidade e a alegação de *supressio* pela distribuidora.

Vislumbrou-se, com esse caso, que um instrumento eficaz para evitar o conflito seria a “cláusula de insurreição”, definida como:

[...] previsão de que, observadas as demais formalidades legais, os termos do que foi consignado no instrumento somente por escrito poderão ser alterados, e que a prática, ainda que reiterada, de um determinado comportamento não terá o condão de alterar a relação existente entre as partes, seja para acrescer-lhes ou para diminuir-lhes direitos e/ou obrigações (COELHO, 2015a, p. 336).

Por outro lado, caso o intuito seja garantir a flexibilidade das obrigações previstas no contrato, a fim de aumentar sua adequação a novas circunstâncias, prever expressamente a incidência da boa-fé objetiva facilitaria a interpretação a respeito das cláusulas contratuais.

Desse modo, percebe-se que as cláusulas gerais, por maior que seja sua importância ao garantir a justiça do caso concreto, também geram incerteza para ambas as partes, uma vez que seu conteúdo específico apenas se concretiza no momento de apreciação do caso pelo Poder Judiciário.

Sendo assim, ao se celebrar o contrato, deve-se estar atento às mudanças que podem ocorrer e às expectativas que podem ser geradas, definindo-se, desde o começo, tanto quanto possível, quais dessas mudanças são pertinentes à relação jurídica e quais delas serão irrelevantes para o quadro de obrigações firmado.

3.4.4 Cláusula Resolutiva Expressa

A cláusula resolutiva expressa, prevista no artigo 474 do Código Civil, é um eficiente mecanismo de autotutela convencional entre as partes, que permite prescindir de manifestação judicial para a resolução de contratos, quando ocorrerem os pressupostos necessários para a extinção do vínculo (SALLES, 2011).

Os critérios alternativos para enquadrar determinado conflito, no presente trabalho, como erro pela falta de cláusula resolutiva expressa foram: a discussão, flagrantemente prevenível, sobre a configuração de inadimplemento absoluto pelo não cumprimento de determinada obrigação contratual considerada essencial a uma das partes (TERRA, 2020, p. 20); ou a possibilidade de evitar todo o litígio através da resolução extrajudicial¹¹.

Quanto ao primeiro critério, nenhum conflito foi encontrado. Já quanto ao segundo, um conflito demonstrou com clareza exemplar os possíveis benefícios da referida cláusula.

No caso, o acórdão se deu em Ação Rescisória (a única que se incluiu na base analisada), o que foi irrelevante para excluí-lo do campo de abrangência do presente estudo, por tratar de

¹¹“Tratando-se de cláusula resolutiva expressa, basta que o interessado manifeste sua vontade para a produção do efeito extintivo” (SALLES, Raquel Bellini. A Autotutela pelo Inadimplemento nas Relações Contratuais. 2011. 258 f. Tese (Doutorado). Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Direito, 2011, p. 176).

matéria que poderia ter sido alegada em Apelação, além de ter sido direcionado ao mesmo Tribunal e aparecer no resultado da consulta realizada no portal virtual de jurisprudência, observados os critérios mencionados no item 2 deste trabalho.

O caso consta dos autos da Ação Rescisória nº 0056381-33.2017.8.19.0000 do TJRJ (Relatora: Des. Mônica Maria Costa, DJ: 29/03/2019, Seção Cível Comum). Nesse caso, a parte autora se viu incapaz de “suportar os encargos de uma demanda para ver reconhecidos seus direitos, razão pela qual cedeu os mesmos para que a autora (cessionária) pudesse perseguí-los”.

Sendo a cessão desse direito a própria causa da controvérsia debatida, e sendo essa cessão ocasionada pelos encargos inerentes ao litígio judicial, observa-se claramente a possibilidade de prevenção do conflito com a aplicação da cláusula resolutive expressa, que abaxaria ou anularia os custos da resolução.

Cumprido ressaltar, nesse ponto, que tal medida preventiva – a inserção da cláusula resolutive expressa - não evitaria apenas esse conflito específico, mas contribuiria para o desenvolvimento de outras relações econômicas, favorecendo a liberação mais rápida de um vínculo contratual e a instauração de outros, mais promissores. Tal enseja a diminuição dos custos da própria relação econômica, através da diminuição dos riscos inerentes ao litígio, enquadrados pela Teoria Econômica dos Contratos nos denominados “custos de transação” (ZYLBERSZTAJN e SZTAJN, 2005).

Corroborando as vantagens da cláusula resolutive expressa, sustenta Aline Terra:

Trata-se de flagrante vantagem da primeira [cláusula resolutive expressa] sobre a segunda [cláusula resolutive tácita], que permite às partes o exercício da autotutela nos termos convencionados, a oferecer **solução mais célere e segura** para a perturbação ocorrida no contrato” (TERRA, 2017, p. 59).

“Dentre os diversos outros instrumentos privados de gestão de riscos contratuais, também a cláusula resolutive expressa se firma como instituto privilegiado a desempenhar referida função, concedendo ao contratante não inadimplente **“transferir o risco de sua insatisfação ao devedor”**. (TERRA, 2017, p. 53)

Nesse mesmo sentido, afirma Raquel Salles:

[...] aquela [cláusula resolutive expressa] oferece, por outro lado, um **meio de tutela mais dinâmico e célere** em favor do contratante lesado pela inexecução do contrato, **por não depender da demora e do custo do processo**, liberando o credor e oferecendo o livre tráfico de bens. (SALLES, 2011, p. 211)

Naturalmente, os benefícios do referido instrumento seriam ainda mais evidentes em uma pesquisa realizada em 1º grau de jurisdição, onde se espera encontrar, com maior facilidade, contratos que prescindiriam de decisão judicial para a resolução, vez que nos

Tribunais de Justiça, normalmente, há conflitos com maior grau de litigiosidade, cuja solução não se alcançou nem mesmo com a sentença. Ainda assim, já se evidencia a importância da cláusula resolutiva expressa e de seu uso correto para a diminuição e para a alocação dos riscos contratuais.

3.5 Outros erros de redação

Buscou-se dividir, para o fim de demonstração da análise empreendida, os aspectos mais relevantes em categorias, da forma mais didática possível, agrupando-os pelas semelhanças entre os erros identificados.

Nesse sentido, as quatro categorias anteriores ganharam nome comum com base na origem dos erros, o que permitiu verificar a fonte dos problemas e as soluções que poderiam ser utilizadas para preveni-los.

Na categoria em análise, há maior variedade de subcategorias, de modo que os erros serão abordados de forma pontual e sucintamente. Todos eles guardam entre si o fato de que os conflitos poderiam ter sido evitados com a previsão expressa e correta (conforme técnica contratual adequada) de uma cláusula ou assunto específico.

Foram onze conflitos que tiveram como causa diversos aspectos que não poderiam ser enquadrados em uma das categorias descritas acima. Entre esses conflitos, três ganham particular relevância por se referirem ao aviso prévio, intimamente ligado à natureza do contrato de distribuição, cujo prazo de vigência é, comumente, por prazo indeterminado.

Quanto aos outros, são apenas listados adiante, com o propósito de se indicar a possibilidade de prejudicarem a relação econômica entre as partes: confissão de dívida sem novação expressa; responsabilidade por dívidas publicitárias; quantidade mínima de compra; penalidades gradativas da Lei Ferrari;¹² formalidade para a prorrogação do contrato; execução do contrato continuou, mas não havia ressalva quanto à incidência da cláusula penal em momento posterior; definição de valor máximo do débito futuro para hipoteca (art. 1487); e falta de assinatura, mas sem nulidade por conta das provas.

¹² “O art. 22, § 1º, da mesma lei condiciona a resolução do contrato por culpa à aplicação de penalidades gradativas, praticamente exigindo que tais penalidades sejam pactuadas, pois elas passaram a ser etapa necessária para a resolução do contrato por culpa. O art. 22, § 1º, portanto, ao invés de ser “letra morta”, é um mandamento direcionado aos concedentes, no sentido de que incluam em seus contratos uma gradação de penalidades, dada a impossibilidade de resolução arbitrária do contrato. Não havendo convenção da marca, nem cláusulas contratuais válidas sobre as penalidades gradativas, como no presente caso, surge uma lacuna normativa, cabendo ao juiz promover o seu suprimento.” (TJSP - Apelação nº 0071825-97.2006.8.26.0000 SP, Relator: Andrade Neto, DJ: 18/04/2018, 30ª Câmara de Direito Privado).

Quanto aos casos em que o problema do aviso prévio se destacou, considerando-se que os contratos de distribuição são contratos relacionais (FORGIONI, 2014, p. 47), cabe observar que a incidência dos deveres relativos à boa-fé ocorre de forma ainda mais intensa na relação jurídica entre as partes.

O ordenamento jurídico atribui merecimento de tutela ao direito de aviso prévio para o exercício do direito potestativo de rescisão unilateral do contrato, garantindo-se um “prazo razoável” (art. 720, parágrafo único, Código Civil) para que a outra parte possa se adaptar às mudanças econômicas decorrentes do ato.

Observados, porém, diversos conflitos relativos ao aviso prévio, conclui-se que a regulação legal não é suficiente para prevenir o litígio em relação ao tema. Por isso, considerando-se a possibilidade de a autonomia privada estabelecer prazo consensual (VIÉGAS, 2019), orienta-se que seja essa a postura adotada pelas partes, a fim de estabelecer, da forma mais adequada à situação concreta, o prazo de aviso prévio.

Conclusão

Tendo em vista a porcentagem de acórdãos em que foram identificadas controvérsias e conflitos que poderiam ter sido prevenidos pelo próprio contrato, mais especificamente no âmbito do contrato de distribuição em razão da delimitação adotada neste trabalho, pode-se perceber a evidente necessidade de aprimoramento da técnica contratual na experiência brasileira, como mecanismo de atuação e fortalecimento da autonomia privada, a favorecer a satisfação dos interesses que levaram à contratação, o desempenho da função econômico-social do contrato, a confiança negocial e a segurança jurídica.

É corrente na prática contratual o uso de contratos formulários ou modelos, muitas vezes sem orientações jurídicas e sem uma adequada contextualização no caso concreto. É forçoso que tal técnica seja melhor estudada e compreendida pelos intérpretes e aplicadores do Direito, de modo a prevenir e a evitar a judicialização desnecessária de conflitos.

As percepções havidas após a análise dos dados jurisprudenciais nos limites inicialmente propostos conduzem à conclusão de que uma disciplina contratual equivocada ou insuficiente pode dar margem à desestruturação e até à descontinuidade de uma relação negocial, fazendo-se necessário um vasto conhecimento não apenas das formulações teóricas e normativas aplicáveis a cada tipo, mas, também, profunda compreensão dos interesses e riscos em jogo, mormente quando se trata de contratos não legalmente tipificados. Só assim é possível prever, dimensionar e evitar, mediante manejo adequado de instrumentos e cláusulas contratuais, muitas controvérsias que podem ensejar litígios judiciais.

A pesquisa empírica empreendida, tomando por base dados extraídos da jurisprudência, mediante análise criteriosa de julgados, contribuiu sensivelmente para os resultados e conclusões alcançadas, e apresenta-se como método útil para a identificação de mudanças proficuas na cultura jurídica. Com efeito, estudar com adequada metodologia os erros que repercutem embates judiciais permite aos aplicadores do Direito aprimorar as soluções jurídicas e seu *modus operandi*, preferencialmente numa perspectiva preventiva de lesões.

Referências

- ALMEIDA, Fábio Ferraz de. **Aspectos práticos da pesquisa empírica em Direito: uma discussão a partir da experiência etnográfica do júri.** Revista de Estudos Empíricos em Direito. vol. 1, n. 2, jul 2014, p. 25-39.
- ÁVILLA, Flávia; BIANCHI, Ana Maria. **Guia de Economia Comportamental e Experimental.** São Paulo: Economia Comportamental, 2015.
- AZEVEDO, Álvaro Villaça. **Contratos Inominados ou Atípicos.** São Paulo: Bushatsky, 1975.
- AZEVEDO, Antônio de Junqueira. **Negócio Jurídico: existência, validade e eficácia.** São Paulo: Saraiva, 2008.
- BANDEIRA, Paula Greco. **Contrato Incompleto.** São Paulo: Atlas, 2015.
- BLOG CURIOSANDO. **PIB e PIB per capita de todos os Estados do Brasil.** Disponível em: <https://curiosando.com.br/estados-mais-ricos-do-brasil/>. Acesso em: 13 de outubro de 2020.
- BOBBIO, Norberto. **Teoria do Ordenamento Jurídico.** Brasília: Editora UNB, 1999.
- BRASIL. Supremo Tribunal Federal. **Recurso Extraordinário nº 88.716/RJ** da 2ª Turma.
- CAMPOS FILHO, Paulo Barbosa de. **O Problema Da Causa No Código Civil Brasileiro.** São Paulo: Max Limonad, 1959.
- CASSETTARI, Christiano. **Multa Contratual: teoria e prática da cláusula penal.** São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013.
- CHAVES, Antônio. **Responsabilidade Pré-Contratual.** São Paulo: Lejus, 1997.
- COELHO, Fábio Ulhoa. **Tratado de Direito Comercial: Introdução ao Direito Comercial e Teoria Geral das Sociedade.** São Paulo: Saraiva, 2015a.
- COELHO, Fábio Ulhoa. **Tratado de Direito Comercial: Obrigações e Contratos Empresariais.** São Paulo: Saraiva, 2015c.
- COELHO, Fábio Ulhoa. **Tratado de Direito Comercial: Relações Societárias e Mercado de Capitais.** São Paulo: Saraiva, 2015b.
- CONSUMIDOR MODERNO, Camila Mendonça. **Os 10 Estados mais empreendedores do País.** Disponível em: <https://www.consumidormoderno.com.br/2016/06/06/infografico-os-10-estados-mais-empreendedores-do-pais/>. Acesso em: 13 de outubro de 2020.
- COSTA, Judith H. Martins. **A Boa-Fé no Direito Privado: critérios para a sua aplicação.** São Paulo: Saraiva, 2018.
- COSTA, Judith H. Martins. **A cláusula de hardship e a obrigação de renegociar nos contratos de longa duração.** Revista dos Tribunais Online. Revista de Arbitragem e Mediação | vol. 25/2010 | p. 11 - 39 | Abr - Jun / 2010 DTR\2010\308.

- COSTA, Judith H. Martins. **Modelos de direito privado**. São Paulo: Marcial Pons, 2014.
- DIAMOND, Stuart. **Consiga O Que Você Quer**. Rio de Janeiro: Sextante, 2012.
- FORGIONI, Paula A. **A Evolução do Direito Comercial Brasileiro: Da mercancia ao mercado**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2012.
- FORGIONI, Paula A. **Contrato de Distribuição**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2014.
- FORGIONI, Paula A. et al. **Fundamentos Econômicos do Direito de Empresa**. Curitiba: Juruá, 2019.
- FORGIONI, Paula. **Contratos Empresariais: Teoria Geral e Aplicação**. São Paulo: Thomson Reuters, 2018.
- FRITZ, Karina Nunes. **Boa-fé Objetiva na Fase Pré-Contratual**. Curitiba: Juruá, 2012.
- KAHNEMAN, Daniel. **Rápido e Devagar: duas formas de pensar**. Rio de Janeiro: Objetiva, 2012.
- KELSEN, Hans. **Teoria Pura do Direito**. São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2009.
- KONDER, Carlos Nelson de Paula. **A constitucionalização do processo de qualificação dos contratos no ordenamento jurídico brasileiro**. 2009. 238 f. Dissertação (doutorado) – Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2009.
- MACKAAY, Ejan; ROUSSEAU, Stéphane. **Análise Econômica do Direito**. São Paulo: Atlas, 2015.
- PERLINGIERI, Pietro. **O direito civil na legalidade constitucional**. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.
- PRATA, Ana. **A Tutela Constitucional da Autonomia Privada**. Coimbra: Almedina, 2017.
- RIBEIRO, Marcia; GALESKI JUNIOR, Irineu. **Teoria Geral dos Contratos: Contratos Empresariais e Análise Econômica**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2015.
- ROPPO, Enzo. **O Contrato**. Coimbra: Almedina, 2009.
- SALLES, Raquel Bellini. **A Autotutela pelo Inadimplemento nas Relações Contratuais**. 2011. 258 f. Tese (Doutorado). Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Faculdade de Direito, 2011.
- SALLES, Raquel Bellini. **Autotutela nas Relações Contratuais**. Rio de Janeiro: Editora Processo, 2019.
- SAMPAIO, Patrícia R. P. S. **Direito da Concorrência e Obrigação de Contratar**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- SCHREIBER, Anderson. **Direito Civil e Constituição**. São Paulo: Atlas, 2013.
- SCHREIBER, Anderson. **Equilíbrio Contratual e Dever de Renegociar**. São Paulo: Saraiva, 2018.
- SILVA, Clóvis do Couto e. **A obrigação como processo**. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.
- TEPEDINO, Gustavo; MENEZES, Joyceane Bezerra de. **Autonomia Privada, Liberdade Existencial e Direitos Fundamentais**. Belo Horizonte: Editora Fórum, 2019.
- TERRA, Aline de Miranda Valverde. **Cláusula Resolutiva Expressa**. Belo Horizonte: Fórum, 2017.
- TERRA, Aline de Miranda Valverde et al. **Inexecução das Obrigações: pressupostos, evolução e remédios**. Rio de Janeiro: Processo, 2020.
- TERRA, Aline de Miranda Valverde et al. **Princípios Contratuais Aplicados: boa-fé, função social e equilíbrio contratual à luz da jurisprudência**. Indaiatuba: Editora Foco, 2019.

URY, Willian; FISHER, Roger; PATTON, Bruce. **Como Chegar ao Sim: como negociar acordos sem fazer concessões**. Rio de Janeiro: Sextante, 2018.

VIÉGAS, Francisco de Assis. **Denúncia Contratual e Dever de Pré-Aviso**. Belo Horizonte: Fórum, 2019.

ZYLBERSZTAJN, Decio; SZTAJN, Rachel. **Direito & Economia: análise econômica do direito e das organizações**. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

ANEXO – Numeração das Apelações

Tabela 01: Problemas de Interpretação

Qualificação	Exclusividade
1.0702.15.069337-3/003 1.0183.11.014947-7/001 1.0024.15.008758-3/001 0005455-68.2012.8.26.0084 0153170-72.2009.8.19.0001 0015437-51.2013.8.26.0576 0505591-87.2014.8.19.0001 0010211-42.2010.8.26.0068 0066253-44.2012.8.26.0100 0012474-28.2013.8.26.0008 0135195-31.2012.8.26.0100 0041851-10.2010.8.26.0506 0044523-06.2014.8.26.0100 1001774- 92.2016.8.26.0291 1000709-72.2018.8.26.0071 1104133-82.2014.8.26.0100 1004287-72.2014.8.26.0624 1002861-66.2015.8.26.0114 1000215-57.2016.8.26.0079 1027829-51.2015.8.26.0506 1009634-48.2017.8.26.0344 1034493-47.2014.8.26.0114 1011192-42.2017.8.26.0510 1039160-21.2014.8.26.0100 1014608-18.2016.8.26.0004 1019209-16.2016.8.26.0506	1.0023.14.000721-4/002 0004839-95.2003.8.26.0347 0049270-84.2010.8.26.0602 0005455-68.2012.8.26.0084 0010211-42.2010.8.26.0068 0027087-29.2006.8.26.0451 1001681-51.2018.8.26.0068 1031900-54.2017.8.26.0562 1046858-44.2015.8.26.0100 1025223-28.2016.8.26.0114 1125797-38.2015.8.26.0100 1098726-32.2013.8.26.0100 1017432-16.2017.8.26.0100
Política de Vendas	Contratos Verbais
0004839-95.2003.8.26.0347 0029732-85.2008.8.26.0506 0052606-64.2008.8.26.0506 0191569-72.2009.8.26.0100 0010211-42.2010.8.26.0068 0205737-50.2007.8.26.0100 1004517-90.2018.8.26.0037 1035391-63.2018.8.26.0100 1009634-48.2017.8.26.0344	1.0702.12.035162-3/001 0024523-97.2012.8.26.0344 0049270-84.2010.8.26.0602 0030313-66.2015.8.19.0210 0005455-68.2012.8.26.0084 0169639-61.2010.8.26.0100 0012474-28.2013.8.26.0008 1001774-92.2016.8.26.0291 1000709-72.2018.8.26.0071

1009634-48.2017.8.26.0344 1098726-32.2013.8.26.0100	1002861-66.2015.8.26.0114 1005374-63.2016.8.26.0278 1027829-51.2015.8.26.0506 1046858-44.2015.8.26.0100 1006555-31.2015.8.26.0506 1012380-28.2016.8.26.0309 4005044-88.2013.8.26.0320
--	---

Tabela 02 – Excedem os limites da autonomia privada

0186728-97.2010.8.26.0100 0010211-42.2010.8.26.0068 0219728-59.2008.8.26.0100 0138727-47.2011.8.26.0100 1070640-51.2013.8.26.0100 1014608-18.2016.8.26.0004 1060061-05.2017.8.26.0100

Tabela 03 – Mudanças na relação contratual

Contrato X Fato	Mudanças Posteriores	Tratativas Pré-contratuais
1.0431.17.001695-7/001 1.0261.04.030129-1/003 0010211-42.2010.8.26.0068 0066253-44.2012.8.26.0100 0027087-29.2006.8.26.0451 0044523-06.2014.8.26.0100 1017432-16.2017.8.26.0100	0103552-03.2005.8.19.0001 1098726-32.2013.8.26.0100 1132905-21.2015.8.26.0100 1091308-04.2017.8.26.0100	0029732-85.2008.8.26.0506 1060772-78.2015.8.26.0100 1070640-51.2013.8.26.0100 1061350-41.2015.8.26.0100 1011950-34.2015.8.26.0011

Tabela 04 – Riscos contratual e consequências do inadimplemento

Cláusula Penal	Cláusula de Insurreição
1.0024.13.271453-6/001 0003292-54.2001.8.19.0001 0169639-61.2010.8.26.0100 0066610-18.2018.8.19.0000 1005374-63.2016.8.26.0278 1023151-37.2016.8.26.0577 1014608-18.2016.8.26.0004	0009097-86.2014.8.19.0209
Cláusula Hardship	Cláusula Resolutiva Expressa
0063608-96.2002.8.19.0001 1014847-89.2014.8.26.0554 1006296-86.2013.8.26.0609	AR nº 0056381-33.2017.8.19.0000

Tabela 05 – Erros de Redação

0071825-97.2006.8.26.0000
0029732-85.2008.8.26.0506
0055830-56.2007.8.26.0114
0835053-96.2006.8.26.0002
1004196-91.2018.8.26.0510
0476816-28.2015.8.19.0001
1095365-65.2017.8.26.0100
1000884-48.2016.8.26.0132
1061257-44.2016.8.26.0100
1013570-30.2018.8.26.0576
1008364-03.2016.8.26.0286