

FACULDADE DE DIREITO DA UNIVERSIDADE CATÓLICA
PORTUGUESA
(ESCOLA DE LISBOA)

MESTRADO FORENSE 2024/2025



UNIVERSIDADE
CATÓLICA
PORTUGUESA

***O princípio do equilíbrio negocial: o meio de controlo material
das cláusulas contratuais***

Orientadora: Senhora Professora Doutora Ana Filipa Morais Antunes

TOMÁS ANDRADE FIGUEIRA

13/04/2026

À minha Mãe e ao meu Pai, a quem tudo devo, pelo apoio incondicional que prestam na minha formação pessoal e académica.

À Daniela, em especial, e aos meus Amigos pela companhia, pelo apoio e pela força nos momentos mais desafiantes.

À Professora Ana Filipa Morais Antunes, pela orientação, apoio, e cuidado na orientação da presente tese.

*“Os princípios dão determinação normativa à pretensão de
justiça do sistema jurídico”*

ANTÓNIO CORTÊS

*(Jurisprudência dos Princípios – Ensaio sobre os
Fundamentos da Decisão Jurisdicional, UCE, Lisboa,
2010, p. 140).*

RESUMO

O princípio do equilíbrio negocial assume-se como um princípio geral de Direito civil operante no Direito português. Propondo uma aplicação fundada no princípio da justiça, concretamente, na aceção de justiça comutativa, o princípio do equilíbrio negocial visa sindicar os desequilíbrios contratuais que, pela sua falta de fundamentação e manifesto grau, não sejam, no seu conteúdo, dignos de tutela jurídica. O princípio assumirá relevância em todo o *iter negocial*, sindicando a atuação das partes e o conteúdo material do contrato desde a formação do contrato até à sua fase de execução.

Sustenta-se a ausência de absolutismo de vetores nucleares de Direito civil, como o *pacta sunt servanda* e o princípio da autonomia privada, e a compatibilização destes com o princípio do equilíbrio negocial, por forma a assegurar que as relações contratuais são regidas por um teor mínimo de justiça prestacional.

Palavras-chave: equilíbrio negocial, cláusulas contratuais, justiça contratual, autonomia privada, excesso, desproporção.

ABSTRACT

The principle of contractual balance is regarded as a general principle of civil law operative within Portuguese law. Proposing an application grounded in the principle of justice, specifically in the sense of commutative justice, the principle of contractual balance aims to scrutinize contractual imbalances which, due to their lack of justification and manifest degree, are not, in their content, worthy of legal protection. The principle will be relevant throughout the entire *iter negotii*, scrutinizing the conduct of the parties and the material content of the contract from its formation stage through to its performance phase.

It is argued that there is no absolutism in core vectors of civil law, such as *pacta sunt servanda* and the principle of private autonomy, and that these must be reconciled with the principle of contractual balance, so as to ensure that contractual relationships are governed by a minimum standard of justice.

Keywords: Contractual balance, contractual clauses, contractual justice, private autonomy, excess, disproportionality.

ABREVIATURAS

Art./Arts. – Artigo/Artigos

CC – Código Civil Português de 1966

Cfr. – Conferir

Cit. – Citação

CP – Código Penal

CRP – Constituição da República Portuguesa

CT – Código do Trabalho

Ed. – Edição

Ob. cit. – Obra citada

STJ – Supremo Tribunal de Justiça

Ss. - Seguintes

TRC – Tribunal da Relação de Coimbra

TRG – Tribunal da Relação de Guimarães

TRL – Tribunal da Relação de Lisboa

TRP – Tribunal da Relação do Porto

UCE – Universidade Católica Editora

V. – Ver

Vol. – Volume

ÍNDICE

Introdução	6
Parte I: A ideia de equilíbrio negocial no contexto dos princípios gerais de Direito Civil	7
Parte II: O princípio do equilíbrio negocial: génese, evolução, e valor concetual	9
1. O contributo de Aristóteles, do Direito Romano e da doutrina cristã	10
2. A experiência de outros ordenamentos jurídicos, subsídios transnacionais e instrumentos de <i>soft law</i>	13
Parte III: O princípio do equilíbrio negocial no ordenamento jurídico português	15
1. Fundamentos de juridicidade do princípio do equilíbrio negocial	19
1.1.1. Proteção social do Direito	19
1.1.2. A exigência de proporcionalidade nas relações privadas	20
1.1.3. A ordem pública	21
1.1.4. A ideia de eticização das relações contratuais	23
2. Manifestações no Direito Português	24
3. Conteúdo do princípio do equilíbrio negocial	25
4. Alcance do princípio do equilíbrio negocial	32
4.1.1. Alcance objetivo	32
4.1.2. Alcance subjetivo	33
4.1.3. Alcance temporal: os três momentos do <i>iter negocial</i>	34
5. Consequências jurídicas resultantes da violação do princípio do equilíbrio negocial	41
Conclusões	48
Lista Bibliográfica	52
Lista Jurisprudencial	57

Introdução

Afigura-se desafiante compatibilizar uma proposta de controlo e supervisão das cláusulas contratuais fundada numa ideia de justiça mínima inerente ao ordenamento jurídico, com a regra da livre conformação dos interesses privados ao abrigo da autonomia privada, ou, ainda, com a ideia de que os contratos, assim que celebrados, formam – independentemente do seu conteúdo – lei imperativa entre as partes, ficando a sua modificação dependente do acordo das partes, nos termos do artigo 406.º do CC.

A ideia de equilíbrio negocial afirma-se claramente no Direito português, como resulta de vários preceitos legais que refletem a preocupação com os ditames de uma justiça mínima nas relações contratuais e com a proibição de excessos. Pese embora esta realidade, a ausência de uma previsão normativa que consagre de forma expressa e inequívoca esta diretriz – ao contrário do que se verifica com o princípio da autonomia privada (na vertente liberdade contratual) e princípio *pacta sunt servanda* – contribui para a discussão doutrinária e relutância do ordenamento jurídico em reconhecer esta diretriz.

No entanto, a prática que resulta do exercício da livre conformação de interesses ao abrigo do princípio da autonomia privada, e a consequente cristalização destes sob a forma de contrato vinculativo entre as partes, por força do princípio *pacta sunt servanda*, parece conduzir ao conceito formal de contrato. Segundo este, o acordo cristalizado pelas partes é juridicamente vinculativo com a mera manifestação de vontade contratual¹. Esta fórmula, no entanto, apresenta-se como uma realidade altamente superficial e desmaterializada, que aparenta ser desconforme ao valor por excelência do Direito – a Justiça.

É neste contexto que surge a preocupação em ponderar o designado “princípio do equilíbrio negocial”, como forma de introduzir uma progressiva materialização das relações jurídicas privadas, que se reflete através da ideia de que nem tudo o que as partes cristalizam por meio de um contrato deve ser tido como digno de tutela jurídica, especialmente quando esse for excessivamente assimétrico e não contenha um mínimo de justiça, adequação e razoabilidade no seu conteúdo².

¹ V. ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, *Equilíbrio negocial e fair dealing no Direito dos contratos* in «*Equilíbrio Negocial*», UCE, Lisboa, 2024, pp. 82.83.

² V. ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, *Equilíbrio negocial – Reflexões breves no contexto atual* in «*Equilíbrio Negocial*», UCE, Lisboa, 2024, pp. 126-129.

Parte I: A ideia de equilíbrio negocial no contexto dos princípios gerais de Direito Civil

O princípio da autonomia privada o princípio *pacta sunt servanda* representam o axioma central do Direito Civil, servindo como base e fundamento para um grande número de relações jurídicas privadas.

A autonomia privada (cfr. art. 405.º do CC) encerra em si o instituto através do qual se atribui a todos sujeitos do tráfego jurídico um espaço próprio de autorregulação das suas relações e interesses privados, desde que esse exercício se encontre dentro dos limites da lei³. A mesma ramifica-se na liberdade contratual, que consiste na faculdade de os sujeitos do tráfego jurídico celebrarem atos e negócios jurídicos reguladores das suas relações jurídicas privadas, quer através da sua constituição, modificação, extinção ou da determinação do seu conteúdo⁴. Esta conta com quatro vertentes fundamentais, a saber: liberdade de celebração, liberdade de estipulação, liberdade de seleção do tipo negocial e liberdade de seleção da contraparte⁵.

É de destacar, pela sua relevância para o tema em estudo: i) a liberdade de celebração e ii) a liberdade de estipulação. A liberdade de celebração, por sua vez, permite a celebração (negativa e positiva) de negócios jurídicos - sejam esses equilibrados ou desequilibrados. A liberdade de estipulação confere aos sujeitos jurídicos o poder de determinação do conteúdo material regulador da sua relação contratual⁶ - seja esse equilibrado ou desequilibrado.

³ Para outras referências do conceito de autonomia privada, v. ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil, II, Parte Geral, Negócio Jurídico*, 5.ªEd., Almedina, Coimbra, 2021, p. 39; CARLOS ALBERTO MOTA PINTO, *Teoria Geral do Direito Civil*, 4.ªEd., Coimbra Editora, Coimbra, 2012, p. 102; e v. ELSA VAZ DE SEQUEIRA, *Teoria Geral do Direito Civil: Princípios Fundamentais e Sujeitos*, UCE, Lisboa, 2024, cit. pp. 101. Na jurisprudência é tida como um «*espaço de autodeterminação pessoal*», v. Acórdão do STJ de 09-02-2021 (proc. n.º 119458/16.3YIPRT.P1.S1; Rel. António Magalhães), disponível www.dgsi.pt.

⁴ V. MOTA PINTO, (2012), p.102. No mesmo sentido, v. SEQUEIRA (2024), p.101.

⁵ Neste sentido, v. SEQUEIRA (2024) p. 101. Defendendo uma tripartição de liberdades, v. ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, «*Anotação ao Artigo 405.º do Código Civil*» in *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações. Das Obrigações em Geral*, coord. Brandão Proença, UCE, Lisboa, 2018, p.54 e LUÍS ANTÓNIO CARVALHO FERNANDES, *Teoria Geral do Direito Civil II, Fontes, conteúdo, e garantia da relação jurídica*, 5ªEd. Revista e actualizada, UCE, Lisboa, 2010, pp.391-398. Defendendo uma bipartição de liberdades, v. MOTA PINTO (2012); e pp.107-113 e v. NUNO MANUEL PINTO OLIVEIRA, *Princípios de Direitos dos Contratos*, 1ªEd., Coimbra Editora, Coimbra, 2011, p.152.

⁶ Mas, como se irá demonstrar, não ilimitado. Neste sentido, v. Acórdão do STJ de 23-01-2014 (Proc. nº 1117/10.9TVLSB.P1.S1; Rel. Granja da Fonseca), disponível in www.dgsi.pt.

Por sua vez, o princípio *pacta sunt servanda* ou da força vinculativa do contrato, previsto no artigo 406.º do CC, determina que, uma vez celebrado, o contrato plenamente válido e eficaz constitui lei imperativa entre as partes⁷. O referido princípio manifesta-se através de um regime tripartido que remete para: i) o princípio da *pontualidade*, que exige uma execução integral do contrato, no âmbito de todas as cláusulas estipuladas; ii) para o princípio da tendencial *estabilidade* ou *intangibilidade* do conteúdo contratual; e, por fim, iii) para o princípio da *irretratabilidade* dos vínculos contratuais⁸.

Com efeito, o somatório de ambos os princípios conduz-nos à conceção formal do contrato⁹: visualizar o contrato como um (mero) acordo de vontades (cfr. art. 232.º do CC) entre as partes que deve ser integralmente cumprido à luz das regras originariamente estipuladas, não podendo nenhuma parte, em qualquer circunstância, fora dos casos previstos na lei, retratar-se ou modificar o contrato sem o consentimento ou acordo da outra.

Fica, pois, patente, tanto na lei expressa como na manualística, a ausência, em geral, de juízos de sindicância material e da justiça contratual das prestações. Esta circunstância deve-se, por um lado, à inexistência de previsão normativa que, expressamente, imponha ou salvede estes valores e, por outro, à herança geracional civilística que, na maior parte das vezes, inclinou-se para a desconsideração destes valores.

No entanto, a desconsideração da conceção material do contrato faz com que este se reduza a um instituto insuficiente e inadequado à realidade prática. O instituto do contrato, para além de se caracterizar por ser um acordo entre duas ou mais partes, deve compreender também uma ideia de funcionalidade prática e de respeito por limites (implícitos) ao exercício da autonomia privada. A dimensão funcional do contrato atribui ao contrato um papel de meio de satisfação de interesses, o que impõe que este, enquanto

⁷ V. MÁRIO JÚLIO BRITO DE ALMEIDA COSTA, *Direito das Obrigações*, 12ª Ed., 8ª Reimpressão, Almedina, Coimbra, 2020, p.312; v. PINTO OLIVEIRA (2011), pp.153-154, e v. PIRES DE LIMA / ANTUNES VARELA, *Código Civil Anotado, Vol. I*, Coimbra Editora, Coimbra, 1967, p.269. Contra a designação de «lei imperativa» entre as partes, por ter-se como excessivo, v. ARMANDO TRIUNFANTE «Anotação ao Artigo 406.º do Código Civil» in *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações. Das Obrigações em Geral*, coord. Brandão Proença, UCE, Lisboa, 2018, p. 62.

⁸ V. ALMEIDA COSTA (2020), p.313, v. PIRES DE LIMA / ANTUNES VARELA, pp.268-269.

⁹ O Código Civil, no âmbito da Parte Geral e do Negócio Jurídico, consagra uma construção maioritariamente direcionada para a regulamentação formal do contrato, sendo essa, também, a prática da maioria da manualística civilística (MANUEL DOMINGUES DE ANDRADE, *Direito Civil*, Vol. III, edição policopiada, 1948, pp.300 e ss.; PINTO OLIVEIRA (2011), pp. 195-212; CARVALHO FERNANDES (2010), pp. 89-441; e MOTA PINTO (2012), pp.379-559)

instrumento de autorregulamentação de interesses, se justifique se e na medida em que subsista uma utilidade mínima¹⁰. Por sua vez, o reconhecimento de limites não expressos ao exercício da autonomia privada conduz-nos, entre muitos parâmetros, à «*exigência de uma certa medida de justiça nas relações contratuais*»¹¹: a ideia de equilíbrio negocial.

A proposta de uma diretriz de equilíbrio negocial, com uma função de sindicância do conteúdo material do contrato, aplicável nos diversos momentos do *iter* negocial – a saber, na negociação, na formação, e na execução do contrato¹² –, tem como consequência a tensão desta ideia com os princípios agora expostos¹³. Segundo a ideia de equilíbrio negocial, não é todo e qualquer acordo de vontades que origina um vínculo jurídico válido, eficaz e fonte de obrigações, mas, apenas, aquele que, além de ser formalmente válido, mostre um conteúdo materialmente situado que seja digno de juridicidade¹⁴.

Parte II: O princípio do equilíbrio negocial: génese, evolução, e valor concetual

A diretriz de justiça inerente ao princípio do equilíbrio negocial começou a ganhar maior expressão, no ordenamento jurídico português, no século 21, após um conjunto de estudos e obras sobre o tema¹⁵. No entanto, os ideais propostos pelo princípio do equilíbrio negocial – de justiça comutativa, reciprocidade na contratação, e de

¹⁰ V. ANTUNES (2024), p. 82 e, da mesma, v. ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, *A causa do negócio jurídico no Direito civil*, UCE, Lisboa, 2016, p. 99, descrevendo a causa do negócio como «*a função objetiva do negócio, que o Direito reconhece como merecedora de tutela jurídica*», traduzindo, assim, «*o fundamento da relevância jurídica do negócio*».

¹¹ V. ANTUNES (2024), pp. 82-83.

¹² *Infra*, Parte III, Ponto 4.1.3.

¹³ Concretamente, relativamente ao choque com o princípio *pacta sunt servanda*, v. RUI PINTO DUARTE, *O equilíbrio contratual como princípio jurídico* in «*Estudos em Memória do Conselheiro Artur Maurício*», Coimbra Editora, Coimbra, 2014, pp. 1333 e ss.

¹⁴ V. ANTUNES (2024), pp. 80-83.

¹⁵ As obras que incidiram sobre o tema de forma mais profunda foram as de JOSÉ DE OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil/Teoria Geral, III (Relações e Situações Jurídicas)*, Coimbra Editora, Coimbra, 2002; RUI PINTO DUARTE, (2014); MARTA MARTINS DA COSTA, *Sobre o princípio do equilíbrio contratual no Direito privado português* in «*Cadernos de direito privado*», n.º 82, Braga, 2023; ANTUNES (2024); e ANTÓNIO CORTÊS, *Princípios Gerais de Direito Privado e Justiça do Caso Concreto* in «*Revista do Supremo Tribunal de Justiça*» N.º 6, 2024, pp. 115 e 125-126. Seguindo entendimento semelhante, mas de forma menos incidente: MANUEL CARNEIRO DA FRADA, *Alteração das circunstâncias e justiça do contrato*, Princípiã, Cascais, 2021; DIOGO COSTA GONÇALVES, *O dever de renegociar; crise e renegociação dos contratos no direito português e brasileiro – algumas reflexões* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa: Lisbon Law Review*», Vol. 61, n.º 1: COVID-19 e o Direito, 2020, pp. 149-185; NUNO MANUEL PINTO OLIVEIRA, *Em tema de renegociação - a vulnerabilidade dos equilíbrios contratuais no infinito jogo dos acasos* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Direito de Lisboa*» Vol. 62, n.º 1, Tomo 2, 2021; PAULO OLAVO CUNHA, *Direito Comercial e do Mercado*, Almedina, Coimbra, 2021, pp. 300-305.

fiscalização das cláusulas contratuais substancialmente desproporcionadas – remonta a um tempo muito anterior.

1. O contributo de Aristóteles, do Direito Romano e da doutrina cristã

Nos seus estudos, em “*Ética de Nicómaco*”, Aristóteles apresentou-se como um dos primeiros defensores da exigência de reciprocidade e proporcionalidade na contratação. O referido Autor, ao analisar as diferentes formas de justiça, afirmou que, relativamente à justiça transacional o justo seria a distribuição de bens de acordo com um critério de proporcionalidade¹⁶, descrevendo-a como uma «*equality of ratios*»¹⁷, defendendo que «*The just in transactions is a certain equality, and the unjust, a certain inequality*»¹⁸.

Aristóteles tomou a proporcionalidade e a reciprocidade como uma exigência de justiça e condição necessária à boa convivência societária - uma vez que é a relação de reciprocidade valorativa nas transações que mantém a sociedade unida e envolvida no tráfego comercial^{19/20}. Defendeu, essencialmente, que existirá reciprocidade na contratação – reciprocidade esta que se afere tendo por referência a «*reciprocity in accord with proportion and not accord with equality*»²¹ – quando os objetos contratuais apresentem uma relação de *identidade de valor*, desprezando a ideia de mera *identidade de quantidade*.

Esta tese está de acordo com a ideia de justiça comutativa²²: não se deve procurar que todas as pessoas - ou, pelo menos, todos aqueles que intervêm no tráfego comercial -

¹⁶ V. ARISTÓTELES, *Ética de Nicómaco*, in «Robert C. Bartlett / Susan D. Collins, *Aristotle's Nicomachean Ethics*», University of Chicago Press, Chicago e Londres, 2011, Livro 5, Capítulo 4, p.97.

¹⁷ Ob. Cit. ARISTÓTELES (2011), Livro 4, Capítulo 3, p. 96.

¹⁸ Ob. Cit. ARISTÓTELES (2011), Livro 4, Capítulo 3, p. 97.

¹⁹ V. ARISTÓTELES (2011), Livro 5, Capítulo 5, p.99.

²⁰ Esta mesma ideia de reciprocidade na contratação é passível de ser encontrada no Acórdão do STJ de 25-01-2005 (Proc. n.º 04A4464; Rel. Azevedo Ramos) disponível in www.dgsi.pt apud. PEDRO ROMANO MARTINEZ, *Cumprimento Defeituoso, em especial na Compra e Venda e na Empreitada*, Almedina, Coimbra, 1994, p. 405, onde, em sede de redução do preço, se determinou que «*A redução do preço encontra o seu fundamento numa equivalência das prestações e, com ela, pretende-se tão só estabelecer um reajustamento do preço.*».

²¹ Ob. Cit. ARISTÓTELES (2011), Book 5, Cap. 5, p.99.

²² Para o conceito de justiça comutativa remete-se para o Acórdão do STJ de 19-01-2006, (Proc. n.º 05B3564; Rel. Bettencourt de Faria) disponível in www.dgsi.pt, que determina: «*O equilíbrio das prestações é um princípio geral do direito, que faz apelo ao sentido de equidade, na forma de justiça comutativa, segunda a qual os sacrifícios devem ser repartidos de forma igualitária. Deste modo, há equilíbrio das prestações num negócio jurídico bilateral, quando aquilo que uma das partes tem de prestar constitui um encargo quantitativamente idêntico aquele que impende sobre a outra parte.*»; no mesmo sentido, v. ANTUNES (2024), pp. 50-51.

detenham uma riqueza idêntica, mas, antes, detenham uma riqueza distribuída em função do justo. Segundo Aristóteles, a justiça remete para aquilo que o Homem distribui, seja para ele ou para outro, não de forma a dar mais do que convém a si e menos ao próximo, mas de maneira a dar o que é igual de acordo com a proporção²³. A injustiça remeteria precisamente para o oposto: toda a distribuição que é feita, tanto em excesso ou em parcimónia, sem que tal seja devido²⁴.

A visão de Aristóteles, no entanto, não prevaleceu no Direito Romano. No Direito Romano, observou-se uma desconsideração da sindicância material dos contratos, e da consequente ética contratual, através do reconhecimento de juridicidade dos contratos que tenham sido celebrados através de um (mero) acordo de vontades²⁵, ainda que o preço acordado fosse inferior ao preço real do bem (*verii pretium*)²⁶.

Ainda assim, o Direito Romano não era totalmente indiferente à injustiça contratual criada por este sistema, reconhecendo, por um lado, a existência de uma dicotomia entre o preço justo (*iustum pretium*) e o preço real (*verii pretium*) e, por outro, que a liberdade contratual poderia, em nome da justiça contratual, ser restringida num determinado caso: *laesio enormis*.

A *Laesio enormis* - lesão enorme - consistiu na doutrina presente no Código Justiniano²⁷, C4.44.2 e C4.44.8, que permitia ao vendedor de um terreno, por um lado, resolver o contrato de venda no caso de esse ser celebrado por menos de metade do preço justo ou, por outro lado, dar ao comprador a oportunidade de pagar a diferença entre o preço real e o preço justo²⁸. Assim, o ideal de proporcionalidade, mesmo que num caso isolado, simbolizava o reconhecimento de que o ordenamento jurídico não poderia permitir, sem garantir um mínimo de justiça contratual, que qualquer acordo de vontade, independentemente do seu conteúdo, valesse como fonte de juridicidade.

²³ V. ARISTÓTELES (2011), Livro 5, Capítulo 5, p.102.

²⁴ V. ARISTÓTELES (2011), Livro 5, Capítulo 5, p.102.

²⁵ Código Justiniano, 4.38.2

²⁶ Código Justiniano, 4.44.8 e 4.44.12

²⁷ Código Justiniano, 4.44.2

²⁸ V. ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil II, Parte Geral, Negócio Jurídico*, 5ªEd., Almedina, Lisboa, 2021, pp. 469-474 e v. RAYMOND WESTBROOK, *The Origin of Laesio Enormis*, in «*Revue internationale des droits de l'antiquité*», Nº 55, 2008, p.39.

A postura ética de Aristóteles na negociação e contratação seria retomada pela doutrina cristã. Procurou-se advogar que nenhum Homem deveria procurar obter mais do que lhe é devido, por seu mérito, nem procurar superar a sua contraparte no negócio a realizar – a doutrina do justo preço²⁹.

Esta doutrina procurou inspirar-se no Direito Romano para atribuir o meio de tutela gerado pela *laesio enormis* - a inexistência de vinculação ao contrato -, em todos os casos em que se verificasse uma *intensa* violação do princípio da proporcionalidade entre as prestações contratuais³⁰. A escolha de reservar o meio de tutela desencadeado pela *laesio enormis* aos casos de *intensa* violação do princípio da proporcionalidade na contratação decorria, essencialmente, de razões práticas. Não se podia aceitar – pelo menos, sem causar graves entraves ao comércio e à confiança nos contratos – que toda e qualquer desconformidade entre o preço justo e o preço real pudesse dar origem à não vinculação ao contrato, mas, antes, tão-só nos casos de desvios significativos entre os dois preços.

A doutrina cristã e aristotélica padece, no entanto, de uma falha que foi explorada por juristas do séc. XVIII e XIX: como encontrar o critério para determinar o valor que a prestação tem para cada uma das partes? A doutrina divergente defendeu que as visões cristãs e aristotélicas vislumbravam o “valor” de uma prestação como um valor intrínseco e inseparável dela, desconsiderando, no entanto, que o “valor” da prestação se encontra, em grande medida, subjugado ao julgamento feito pelas partes contratantes, e não de terceiros³¹. Desta forma, entendeu-se que nenhum sujeito, entidade ou órgão (nomeadamente, tribunais) exterior ao negócio, poderia intervir, determinar, ou, ditar a justiça da reciprocidade das prestações. Não existindo um valor objetivo, nenhuma relação entre prestações poderia ser tida como injusta, abusiva ou excessiva.

Ainda assim, a doutrina do justo preço não caiu em completo desuso³². Na verdade, viu o seu fundamento de aplicação ser alterado. Tendo em consideração que juízos abstratos sobre a justiça da reciprocidade das prestações se revelaram, afinal, impossíveis, passou-se a sindicar a reciprocidade e justiça das prestações com fundamento na

²⁹ V. BRIAN M. MCCALL, *Demystifying Unconscionability: A Historical and Empirical Analysis*, in «*Vilanova Law Review*», 2020, pp. 780-784.

³⁰ V. BRIAN M. MCCALL, (2020), pp. 780-784.

³¹ V. JAMES GORDLEY, *Equality in Exchange*, in «*California Law Review*», Vol. 69, No.6, 1981, p. 1592: “*Things do not in general have a true price, a just price; they are worth less to one person, more to another ... but the price is known only by the agreement itself.*”

³² V. MCCALL (2020), pp.784-786.

existência do erro ou dolo que, ao gerar falta de esclarecimento da vontade de uma das partes, levou à celebração de um negócio injusto. Desta forma, deixou-se de atribuir meios de tutela jurídica – nomeadamente a não vinculação ao contrato – com base na mera injustiça ou desproporção entre as cláusulas contratuais. Esta tutela passou a ser concedida apenas nos casos em que a celebração do contrato em termos desproporcionados resultou de um vício no processo formativo do negócio, nomeadamente, por falta de consentimento informado.

2. A experiência de outros ordenamentos jurídicos, subsídios transnacionais e instrumentos de *soft law*

Atualmente, a presença do equilíbrio negocial - ou de, pelo menos, institutos que defendam os mesmos ideais - em vários ordenamentos jurídicos e legislação supranacional é, pelo menos, perceptível.

Considerando alguns ordenamentos jurídicos mais próximos do português, cabe referir:

– Direito Francês:

Na legislação civil francesa é sustentada uma ideia de reciprocidade mínima na contratação. A secção dos Contratos do Código Civil Francês (CCF), nos seus primeiros artigos, determina que as partes têm liberdade de determinação do conteúdo contratual, devendo observar os limites impostos pela lei e pela ordem pública (artigo 1102.º e 1162.º do CCF). Determina-se, à semelhança do sistema português, que os contratos que se formem validamente são vinculativos para as partes (artigo 1104.º CCF).

No entanto, e de uma forma que não aparece nos outros sistemas em apreciação, o CCF possui uma subsecção que versa sobre o conteúdo dos contratos (artigos 1162.º e ss do CCF). Determina-se que o conteúdo contratual não pode violar a diretriz de ordem pública (artigo 1162.º CCF), o que aponta para a necessidade de respeito pelos vetores fundamentais da ordem jurídica.

Nesta subsecção, determina-se, ainda, com relevância para a análise do tema, que «*le défaut d'équivalence des prestations n'est pas une cause de nullité du contrat*» (artigo 1168.º CCF), sem prejuízo dos casos em que a lei determine a nulidade. Esta previsão

legal determina, em grande medida, a regra no Direito europeu: a mera falta de equivalência das prestações não é causa de invalidade contratual.

Ainda assim, transmitindo a ideia de que se reclama um mínimo de equivalência entre as prestações, encontramos os artigos 1164.º e 1165.º do CCF, que, em sede de determinação unilateral do preço por uma das partes, determinam que, se o preço fixado pela parte for tido como abusivo, há lugar à resolução do contrato. Esta regra estabelece, indiretamente, que há sempre um grau mínimo de reciprocidade e de justiça a ser assegurado, sob pena de ser inviável determinar quando estamos ou não perante um abuso na fixação do preço. Encontra-se presente a ideia de evitar injustiças e, acima de tudo, o excesso contratual.

- Direito Espanhol:

O ordenamento jurídico espanhol afigura-se, entre nós, um Direito formalíssimo e com um certo desinteresse pelo mínimo de reciprocidade na contratação (mas essa configura a exceção). No Direito dos contratos cabe considerar os artigos 1254.º e ss. do Código Civil Espanhol (CCE). Encontramos estabelecido que os contratos serão vinculativos sempre que perfaçam os requisitos legais – a saber: consentimento, objeto e causa do negócio (cfr. Artigo 1261.º e 1278.º CCE); e respeitem a lei, moral e ordem pública (1255.º CCE). A ideia de conformidade com a ordem pública, ainda assim, remete para uma certa medida de respeito por vetores essenciais do ordenamento jurídico.

Também encontramos o artigo 1284.º do CCE (equivalente ao artigo 237.º do CC), que determina, na existência de dúvidas sobre o sentido de uma cláusula contratual, deve-se interpretá-la no sentido que lhe for mais adequado (e não, no sentido que levar ao maior equilíbrio, como no CC Português), ou, no caso de palavras (1286.º CCE), no sentido mais conforme à natureza do contrato e objeto. No entanto, no eventualidade residual de dúvida insanável, recorre-se, nos contratos onerosos, ao sentido que levar à «*mayor reciprocidad de intereses*» - artigo 1289º CCE, configurando este um caso em que a reciprocidade na contratação tem presença no Direito espanhol.

- Experiência jurídica dos Estados Unidos da América: o Uniform Commercial Code

O *Uniform Commercial Code* dos Estados Unidos da América, no Parágrafo 2-302 (1), determina: (1) *If the court as a matter of law finds the contract or any clause of the contract to have been unconscionable at the time it was made the court may refuse to enforce the contract, or it may enforce the remainder of the contract without the unconscionable clause, or it may so limit the application of any unconscionable clause as to avoid any unconscionable result.*

Esta regra surge como um expresse reconhecimento de que o valor do equilíbrio, reciprocidade e proibição de excesso na contratação – materializados através do conceito de *unconscionability* (desenvolvimento *infra*, Parte III, Ponto 4.1.3) – quando violados, são um motivo de falta de juridicidade e vinculatividade do contrato.

– Subsídios transnacionais:

Na atualidade, o equilíbrio negocial e os ditames de razoabilidade, proporcionalidade e proibição do excesso encontram crescente expressão em instrumentos de direito supranacional. Assim, nos *Principles of European Contract Law (PECL)*, destacam-se o Article 4:109 (*Excessive benefit or unfair advantage*) e o Article 4:110 (*Unfair terms not individually negotiated*). Por sua vez, no *Draft Common Frame of Reference (DCFR)*, assumem particular relevância o Article I.-1:104 (*Reasonableness*), o Article II.-1:104 (*Usages and practices*) e o Article II.-1:108 (*Partial invalidity or ineffectiveness*). Por fim, nos *Principles of UNIDROIT*, importa referir o Article 3.2.7 (*Gross disparity*).

Parte III: O princípio do equilíbrio negocial no ordenamento jurídico português

Analisar a presença, o valor e a força jurídica do princípio do equilíbrio negocial no ordenamento português implica a sua apreciação tendo em conta a unidade do sistema jurídico. Neste contexto, assumem particular relevância a lei, os princípios jurídicos, a doutrina e a jurisprudência.

Em geral, a consciência ética e moral do Homem reconhece que o equilíbrio e a reciprocidade formam vetores a ter em consideração na contratação. De facto, como realça MANUEL CARNEIRO DA FRADA, nenhuma «*ordem jurídica pode condenar um sujeito a subordinações iníquas – incluindo a desproporções catastroficamente*

*rapaces em virtude de determinadas superveniências -, sob pena de faltar o fundamento da juridicidade do contrato»*³³. Assim, tendo tal em consideração, afigura-se necessário averiguar onde se fundamenta a tutela assegurada pelo princípio do equilíbrio negocial.

O princípio do equilíbrio negocial nunca foi objeto de consagração expressa na lei portuguesa – nem no passado, nem atualmente. Por esta razão, no debate em torno da juridicidade deste princípio – isto é, da sua atendibilidade jurídica e merecimento de tutela pelo Direito³⁴ – uma parte da doutrina tende a não o reconhecer como um princípio digno de juridicidade³⁵. Outro setor da doutrina, com fundamento em: i) diversas manifestações do princípio no ordenamento jurídico, designadamente na definição do conteúdo do contrato, na sua execução e nas fases de modificação ou extinção; e ii) na premissa de que o Direito impõe um mínimo de justiça nas relações contratuais, sustenta entendimento em sentido oposto³⁶.

A doutrina que recusa atribuir juridicidade a este princípio destaca, essencialmente, que o equilíbrio negocial é um valor atendível, mas que tal, só por si, não o transforma num princípio jurídico, nem um princípio de dever ou de validade negocial³⁷. Recusa-se

³³ Ob. Cit. MANUEL CARNEIRO DA FRADA, *A responsabilidade dos intermediários financeiros por informação deficitária ou falta de adequação dos instrumentos financeiros* in «Revista Comercial de Direito», 2018, pp.1238-1239 e OLIVEIRA ASCENSÃO (2002), pp. 252 ss.

³⁴ V. MIGUEL TEIXEIRA DE SOUSA, *Introdução ao Direito*, 2020, Almedina, Coimbra, p. 155.

³⁵ Neste sentido, v. MOTA PINTO (2012), pp. 107-113. O referido Autor, ainda que considerando que a limitação da liberdade contratual aos limites da lei (cfr. 405.º do CC) indica que há um grau mínimo de intervencionismo estatal que procura assegurar, pelo menos, uma «*justiça efectiva e substancial nas relações entre as partes*» (p.110), não faz qualquer referência a justiça contratual das prestações; CARVALHO FERNANDES (2015), p. 398; PIRES DE LIMA / ANTUNES VARELA (1967), pp. 267-268 e JOÃO DE MATOS ANTUNES VARELA, *Das obrigações em geral*, Vol. I, 10ª Ed., Almedina, Coimbra, 2003, pp.246 e ss (ainda que reconheça a existência do valor da «*justiça real, comutativa (não a simples justiça formal expressa pela igualdade jurídica dos contraentes) nas relações entre as partes*», não o caracteriza expressamente como limite à liberdade de estipulação).

³⁶ Afastando-se da manualística clássica encontramos OLIVEIRA ASCENSÃO (2002), p. 252 e ss, seguido de RUI PINTO DUARTE (2014) e, do mesmo, RUI PINTO DUARTE, *A ideia de equilíbrio contractual*, in «Revista Electrónica de Direito», 2023; MANUEL CARNEIRO DA FRADA (2018) e, do mesmo MANUEL CARNEIRO DA FRADA, *Os Princípios do Direito dos Contratos: um roteiro breve in Temas de Contencioso Contratual, Arbitragem e Mediação*, coord. ANA FILIPA MORAIS ANTUNES / ANTÓNIO PEDRO PINTO MONTEIRO, Vol.I, Almedina, Coimbra, 2025, pp. 16-19; ANA PERESTRELO DE OLIVEIRA, *Desvinculação programada do contrato*, Almedina, Coimbra 2021, pp. 55-60; pp.1238-1239; ANTUNES, «*Anotação ao artigo 405.º ...*», (2018), pp.58-59, da mesma, ANTUNES (2024), pp. 81 e ss.; MARTA MARTINS DA COSTA (2023), pp. 32 e ss; e, por fim, ANTÓNIO CORTÊS (2024), pp. 115 e 125-126.

³⁷ Neste sentido, v. MOTA PINTO (2012), pp. 107-113. O Autor admite a existência de um grau mínimo de intervencionismo estatal destinado a assegurar, pelo menos, uma «*justiça efectiva e substancial nas relações*

liminarmente a ideia de que os contratos, em princípio, devam ser equilibrados ou que devam manter uma relação mínima de valor entre as prestações que as partes tiveram em vista, uma vez que a validade jurídica dos mesmos não depende desse pressuposto³⁸. Os contratos, talvez na maioria dos casos, não são equilibrados, embora sejam contratos e vinculem ainda assim.

Para outra parte da doutrina, que defende a existência e vigência de um princípio do equilíbrio negocial³⁹, e onde nos revemos, o equilíbrio negocial encontra os seus alicerces em diversos institutos da ordem jurídica que constituem bases idóneas à fundamentação da juridicidade desse mesmo princípio.

De forma mais expressiva dentro desta doutrina encontramos ANA FILIPA MORAIS ANTUNES. Defende a Autora que, tanto o facto de existirem limites (implícitos) ao princípio da autonomia privada, como o facto de a noção de contrato não poder ser reduzida a um mero formalismo, mas antes, a um exercício materialmente situado, que exige «*uma certa medida de justiça nas relações contratuais*»⁴⁰ caracterizada através de uma «*congruidade mínima das prestações*»⁴¹. A violação desta medida de justiça dá origem a consequências jurídicas distintas, que variam consoante o momento em que se verifica: se ocorrer durante a fase de constituição do vínculo, o negócio jurídico será afetado por um vício genético, incorrendo na respetiva invalidade, com fundamento no artigo 280.º, n.º 2 do Código Civil; se, pelo contrário, a violação tiver lugar na fase de execução do vínculo, a consequência será a sua «*inexigibilidade de manutenção nos*

entre as partes» (p. 110). Abstém-se, contudo, de tecer qualquer consideração acerca da justiça contratual das prestações.

³⁸ Neste sentido, como *infra* será desenvolvido, encontramos o Acórdão do STJ de 19-06-2014 (Proc. n.º 1882/10.3TVLSB.L1.S1; Rel. Sérgio Poças) disponível in www.dgsi.pt, de onde se retira que um «*eventual desequilíbrio acentuado de prestações, sem mais e por si só, não constitui fundamento de nulidade*».

³⁹ Considere-se, ainda, que dentro da doutrina que reconhece juridicidade ao princípio do equilíbrio negocial (mas que lhe recusa autonomia própria), encontramos MENEZES CORDEIRO, que determina que este princípio encontra o seu fundamento num outro princípio jurídico: a boa-fé. Neste sentido, v. ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Da Boa - Fé no Direito Civil*, Vol. II, Almedina, Coimbra, 1984, pp. 859 e, do mesmo, ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Vulnerabilidades e Direito Civil* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*», N.º1, Tomo 1, 2021, p.46 «*O papel da cic [culpa in contrahendo] na correção de contratos injustos, através da boa-fé e do dever de informar, não levanta dúvidas*».

⁴⁰ *Ob. Cit.* ANTUNES (2024), pp. 82-83.

⁴¹ *Ob. Cit.* ANTUNES (2024), p.87. Em sentido próximo, v. MANUEL CARNEIRO DA FRADA (2025), pp. 16-19.

termos originariamente celebrados»⁴², fundamentando um direito de modificação do contrato ou direito a cessar antecipadamente a sua vigência.

Defendendo uma posição semelhante encontramos RUI PINTO DUARTE, sustentando que, através do conteúdo de um conjunto de normas, é possível afirmar que os contratos são regidos por um princípio de equilíbrio. Defende o Autor que este é um princípio cujo objeto se reporta à «*relação entre o valor das prestações*»⁴³ e que surge como meio de «*obviar injustiças*»⁴⁴ em todo o iter negocial de um contrato, que vai desde a modelação do conteúdo contratual até ao momento de desvinculação contratual⁴⁵.

De forma menos expressiva, MENEZES CORDEIRO determina, no âmbito de estudos sobre a proteção de contraentes mais débeis, que, apesar de diversos diplomas (como a Lei das Cláusulas Contratuais Gerais e outros diplomas da defesa do consumidor) tutelarem uma posição de fragilidade de uma parte, à partida, mantém-se a regra da liberdade de contratação, que pressupõe «*riscos e livre-arbítrio assentes, naturalmente, na ideia de que cada um deve tomar conta de si*»⁴⁶. O Autor defende que uma intervenção excessivamente paternalista negaria esta autonomia, o que resultaria na planificação da vida económica e social que, pela sua insustentabilidade, deve ser rejeitada. Conclui, no entanto, referindo que, pontualmente, ocorrem contratos injustos, «*isto é, contratos que, uma vez celebrados, revelam desequilíbrios não pretendidos pelas partes e ocasionados por ocorrências extrínsecas*»⁴⁷, que devem ser corrigidos. No entanto, o Autor refere que «*a simples ocorrência de [des]equilíbrio contratual não é, em si, injusta*», sendo necessário, no juízo de injustiça do contrato, aferir se a parte aderiu ao contrato de forma livre, conhecendo e querendo as consequências⁴⁸.

⁴² Ob. Cit. ANTUNES (2024), p. 100.

⁴³ Ob. Cit. RUI PINTO DUARTE (2014), p. 1336.

⁴⁴ Ob. Cit. RUI PINTO DUARTE (2014), p. 1340.

⁴⁵ V. RUI PINTO DUARTE (2023), p. 2.

⁴⁶ Ob. Cit. ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Vulnerabilidades ...* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*», n.º 1, Tomo 1, 2021, p.46. Com adesão na jurisprudência também, no Acórdão do TRC de 19-03-2024 (Proc. n.º 522/20.7T8LMG.C1; Rel. Henrique Antunes) disponível in www.dgsi.pt.

⁴⁷ V. ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Vulnerabilidades...* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*», N.º 1, Tomo 1, 2021, p.46.

⁴⁸ V. MENEZES CORDEIRO (2021), *Vulnerabilidades...* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*», N.º 1, Tomo 1, 2021, Nota de Rodapé nº 122., p.46.

1. Fundamentos de juridicidade do princípio do equilíbrio negocial

Destaca-se, entre nós, uma construção do princípio do equilíbrio negocial com quatro vertentes, fundada na pretensão de proteção social do Direito, no princípio da proporcionalidade no Direito civil, na cláusula geral de ordem pública, e na progressiva etização da contratação.

1.1.1. Proteção social do Direito

O princípio do equilíbrio negocial visa tutelar os negócios jurídicos que, pela sua patente desproporcionalidade e desconformidade de valor entre as prestações, bem como pela falta de um fundamento juridicamente atendível para essa disparidade, não devem ser considerados como vínculos juridicamente válidos. Neste sentido, o princípio do equilíbrio negocial propõe-se a atribuir uma *determinada medida de proteção*, a atribuir à parte lesada pelo desequilíbrio.

Também no Código Civil encontramos vertida a ideia de que há sempre um mínimo de proteção social que é garantido pelo Direito. No campo mais relevante para o nosso estudo, cumpre mencionar os limites à autonomia privada. O legislador português escolheu não garantir aos sujeitos jurídicos uma margem ilimitada de conformação dos seus interesses, submetendo-os sempre aos limites da lei, existindo, assim, um intervencionismo estatal *mínimo* que não admite todo e qualquer exercício da liberdade de celebração e de estipulação de negócios jurídicos. Repare-se que não é somente no âmbito do exercício jurídico da autonomia privada que se verifica este tipo de função do Direito: nas palavras de MENEZES CORDEIRO, «o universo apontado é inabarcável»⁴⁹, envolvendo regimes como a da menoridade, acompanhamento de maiores, princípios de tipicidade e publicidade (em sede de Direitos reais), princípios como a autonomia privada, boa-fé, responsabilidade civil, etc.⁵⁰.

Por fim, e perfilando como motivo mais flagrante, considerando que o fundamento histórico da criação do Direito foi a necessidade de criação e manutenção da Justiça⁵¹, não nos parece que a diretriz proposta pelo princípio do equilíbrio negocial possa ser

⁴⁹ V. MENEZES CORDEIRO, *Vulnerabilidades...* in «Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa», N.º1, Tomo 1, 2021, p.24.

⁵⁰ Elenco fornecido por MENEZES CORDEIRO, *Vulnerabilidades...* in «Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa», N.º1, Tomo 1, 2021, pp. 24-25.

⁵¹ V. OLIVEIRA ASCENSÃO (2002), p. 252.

ignorada ou desvalorizada. A ideia de equilíbrio negocial não se apresenta, de todo, estranha ao ordenamento jurídico português ou ao Direito, sendo, na verdade, até familiar e conforme a estes, propondo defender o valor mais essencial da ordem jurídica: a Justiça.

1.1.2. A exigência de proporcionalidade nas relações privadas

Tendo em consideração a génese e o espírito do Direito Civil, a referência ao princípio da proporcionalidade como um dos fundamentos do princípio do equilíbrio negocial pode ser fonte de dúvidas.

O princípio da proporcionalidade, na sua essência jurídico-administrativa e constitucional, determina que «a *limitação de bens ou interesses privados deve ser adequada, necessária (...) e equilibrada*»⁵². De facto, uma vez que no âmbito do Direito dos contratos se verifica uma forte presença do princípio da autonomia privada e a livre conformação dos interesses dos sujeitos jurídicos, são raros os casos em que se os juízos de proporcionalidade são tidos em conta na contratação⁵³.

A realidade é, no entanto, distinta da apresentada. É certo que o princípio da proporcionalidade é, essencialmente, um princípio de Direito administrativo e constitucional. No entanto, o mesmo é um princípio que se encontra manifestações transversais a todos os ramos do ordenamento jurídico⁵⁴, pelo que afigurar-se-ia insustentável negar que o mesmo não assume, hoje, a natureza de *princípio geral de Direito*, ao qual nenhum ramo está imune. Com efeito, ainda que com um alcance limitado, o princípio da proporcionalidade tem uma indiscutível presença no Direito

⁵² V. DIOGO FREITAS DO AMARAL, *Curso de Direito Administrativo*, Vol. II, 2ª.Ed., Almedina, Lisboa, 2013, p. 141. Para outra referência, no contexto do Direito privado, v. Acórdão TRC de 10-03-2015 (Proc. n.º181/13.3TBSPS.C1; Rel. Carlos Moreira) disponível in www.dgsi.pt.

⁵³ Sendo o caso mais flagrante o da colisão de direitos (*cf.* Art. 335.º CC).

⁵⁴ No Direito Constitucional, nos termos do artigo 18.º da CRP, a proporcionalidade atua como limite às restrições de direitos, liberdades e garantias, impondo que estas sejam adequadas, necessárias e proporcionais em sentido estrito. Trata-se de um controlo da atuação dos poderes públicos, garantindo que qualquer limitação de direitos fundamentais não ultrapassa o estritamente indispensável. No Direito Penal, o princípio manifesta-se, designadamente, na legítima defesa (art. 32.º do CP), exigindo que a reação defensiva seja proporcional à agressão. A ordem jurídica não admite uma resposta manifestamente excessiva, sob pena de afastar a justificação da conduta. No Direito Civil, encontra expressão no regime do exercício de posições jurídicas subjetivas (arts. 334.º e ss. do CC), determinando que o exercício de direitos deva ser proporcionado, especialmente das disposições que preveem o recurso à autotutela (art. 336.º a 339.º do CC). No Direito do Trabalho, a proporcionalidade é relevante na aplicação de sanções disciplinares (art. 330.º do CT), exigindo uma correspondência entre a gravidade da infração e a sanção aplicada, como forma de limitar o poder disciplinar do empregador.

Civil, e, desmistificar a sua vigência na contratação privada, implica esclarecer o seu alcance e limites.

Em primeiro lugar, reconhecer uma exigência de um grau mínimo de proporcionalidade no Direito Civil não leva a reconhecer que as prestações acordadas num contrato devam ser proporcionais em valor ou em medida⁵⁵. O reconhecimento da proporcionalidade como princípio geral com expressão na contratação não lhe atribui um alcance que se sobreponha ao princípio da autonomia privada – uma vez que, por um lado, tal seria *contra legem* (v. arts. 405º e ss. do CC) e, por outro lado, que na contratação é atribuído à proporcionalidade um papel de *travão*, ao qual se recorre quando se pretende vedar a contratação de cláusulas contratuais *manifestamente desproporcionadas*, e não de imposição de uma determinada relação de valor entre as prestações⁵⁶.

Desta forma, através da ideia de proporcionalidade *mínima* na contratação, alcança-se o princípio do equilíbrio negocial, sendo este uma decorrência daquele, segundo o qual se proíbe a estipulação de cláusulas contratuais que sejam manifestamente desequilibradas quando colocadas em relação valorativa.

1.1.3 A ordem pública

A cláusula de ordem pública, presente no artigo 280.º, n.º 2 do CC, também fundamenta, na nossa opinião, a juridicidade do princípio do equilíbrio negocial. Como indicado, existem determinados parâmetros de juridicidade que, por integrarem o «*núcleo intangível do ordenamento jurídico*»⁵⁷, operam como limites ao exercício da autonomia privada⁵⁸. A cláusula de ordem pública encerra em si um desses limites⁵⁹.

A cláusula de ordem pública remete para um conjunto de «*princípios e valores essenciais ao ordenamento jurídico, que funcionam como alicerce da coexistência social*

⁵⁵ Sem prejuízo da densificação a ter lugar *infra*, 3., neste sentido, v. RUI PINTO DUARTE (2023), p.2.

⁵⁶ Casos notórios serão analisados *infra*, na Parte III, Ponto 2.

⁵⁷ *Ob. Cit.* ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, *A Fraude à Lei no Direito Civil Português, Em especial, como fundamento autónomo de invalidade negocial*, Almedina, Coimbra, 2018, p. 35

⁵⁸ Como afirmado, com a nossa concordância, em ANTUNES (2016), p. 102 e em ANTUNES (2018), *A Fraude à Lei...*, p. 339.

⁵⁹ Neste sentido, v. MANUEL CARNEIRO DA FRADA, *A ordem pública no domínio dos contratos in «Estudos em Homenagem ao Prof. Doutor António Castanheira Neves»* / organizadores Jorge de Figueiredo Dias, José Joaquim Gomes Canotilho, José de Faria Costa, Coimbra Editora, Coimbra, 2008, p.261; e v. MOTA PINTO (2012), p.111.

e garantes de um bem público»⁶⁰. Acima de tudo, esta constitui uma «*cláusula de salvaguarda*» do sistema jurídico, assegurando o respeito pelos seus pilares fundamentais⁶¹: a sua maior relevância revela-se, precisamente, nos casos em que, perante a ausência de normas imperativas concretas destinadas a proteger determinado bem público ou pilar estruturante do ordenamento, a ordem pública é chamada a intervir para obstar à produção de um resultado que os afetaria gravemente.

Ora, como será demonstrado⁶², o equilíbrio – tanto em geral, quanto no plano contratual – é um valor inquestionavelmente presente no ordenamento jurídico português, encontrando-se implícito numa diversidade de normas e regimes jurídicos, mas que, ainda assim, não encontra previsão expressa no ordenamento jurídico, não sendo, por isso, concretamente tutelado. O mesmo configura, entre nós, um *princípio silencioso*.

Consequentemente, afigura-se-nos lógico que, pela sua transversalidade e presença no Direito Privado – o que lhe atribui a característica de valor fundamental da ordem jurídica – o princípio do equilíbrio negocial se insira no conjunto de princípios e valores que constituem a cláusula de ordem pública⁶³.

O entendimento agora exposto é apoiado, também, por ANA FILIPA MORAIS ANTUNES e MENEZES CORDEIRO. A Autora defende expressamente o princípio do equilíbrio negocial como princípio integrante da ordem pública⁶⁴. Também MENEZES CORDEIRO, ainda que sem autonomamente reconhecer um princípio do equilíbrio negocial, admite que se encontram vedados, pela cláusula geral de ordem pública, os

⁶⁰ *Ob. Cit.* CARNEIRO DA FRADA, (2008), p. 257. Também neste sentido, agora na jurisprudência, v. Acórdão do STJ de 06-05-2010 (Proc. n.º1687/03.8TBFAR-A.E1.S1; Rel. Alberto Sobrinho), disponível in www.dgsi.pt, no qual se determina que «*A ordem pública é constituída por normas de carácter jurídico e o seu relevo próprio consiste em que a ilicitude continua mesmo onde exista contrariedade, não a uma norma específica, mas a um princípio geral que se deduz de um sistema de normas imperativas*».

⁶¹ *Ob. Cit.* CARNEIRO DA FRADA (2008), p.259.

⁶² *Infra*, Parte III, Ponto 2.

⁶³ Neste mesmo sentido, v. ANTUNES (2024), p. 99 e, na jurisprudência, Acórdão do TRC de 19-03-2024 (Proc. n.º 522/20.7T8LMG.C1; Rel. Henrique Antunes), quando refere, relativamente a um determinado negócio, que o mesmo «*não é imune aos princípios gerais de controlo que decorrem da ponderação dos valores fundamentais do direito em face da situação considerada, dados pela ordem pública, na vertente, designadamente, do equilíbrio contratual*».

⁶⁴ V. ANTUNES (2024), p. 93.

contratos que exijam «*esforços desmesurados ao devedor*» e a assunção de garantias *in aeternum et omnibus*, ou seja, sem limitação temporal e dimensão determinável⁶⁵.

1.1.4. A ideia de eticização das relações contratuais⁶⁶

O conceito de eticização das relações contratuais consiste numa realidade que cada vez mais afirma a sua presença no ordenamento jurídico. O mesmo determina que a contratação não opere em termos meramente formais, mas que, também, gravite em torno de uma exigência de atuações materialmente situadas.

O negócio jurídico consiste no meio, por excelência, de satisfação de interesses. É através de um negócio jurídico que duas ou mais partes intervêm no sentido de adquirem direitos e assumirem obrigações aptas a satisfazer os seus interesses. O «*núcleo dominante, a alma da relação obrigacional*» consiste, assim, nos principais direitos e deveres que nascem do contrato, formando estes os *deveres principais* do negócio⁶⁷.

Não obstante, a relação jurídica não se resume na mera recondução do contrato à assunção mútua de obrigações e deveres que formam o núcleo essencial do contrato. Na verdade, é atualmente pacífica a defesa de que o contrato contempla (também) *deveres secundários* e *deveres laterais* que formam a chamada *relação contratual complexa*⁶⁸.

Estes deveres têm como objetivo primordial garantir que os objetivos do vínculo são prosseguidos na sua materialidade. Os deveres secundários destinam-se a «*preparar o cumprimento ou assegurar a sua [prestação] perfeita realização*»⁶⁹. Os deveres laterais, por sua vez, «*não interessam diretamente ao cumprimento da prestação*», mas, antes, «*à exata satisfação dos interesses globais envolvidos na relação obrigacional complexa*»⁷⁰.

⁶⁵ Ob. Cit. ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, Comentário ao Código Civil, Parte geral, Artigo 280.º, Almedina, Coimbra, 2020, pp. 824 e 825.

⁶⁶ Para maiores desenvolvimentos do tema, incluindo análise da evolução histórica, v. MENEZES CORDEIRO, *Vulnerabilidades...* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*», N.º1, Tomo 1, 2021, pp.47-53.

⁶⁷ Ob. cit. ALMEIDA COSTA (2020), p.76.

⁶⁸ V. ALMEIDA COSTA (2020), p. 74; MENEZES CORDEIRO, *Vulnerabilidades...* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa*», N.º1, Tomo 1, 2021, p. 47.; e ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, «*Anotação ao Artigo 405.º do Código Civil*» in *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações. Das Obrigações em Geral*, coord. Brandão Proença, UCE, Lisboa, 2018, pp. 22-24.

⁶⁹ Ob. cit. ALMEIDA COSTA (2020), p. 77. Exemplificando, o Autor refere, na compra e venda, o dever de conservar a coisa vendida até à entrega, ou o dever se embalá-la e transportá-la.

⁷⁰ Ob. cit. ALMEIDA COSTA (2020), p. 77.

Estes consistem, essencialmente, em deveres de cuidado, providência e segurança, deveres de aviso e de informação, deveres de cooperação, e deveres de cuidado relativos à pessoa e o património da contraparte⁷¹. Nas palavras de MENEZES CORDEIRO, estes «dão corpo às exigências axiológicas nucleares da tutela da confiança e da primazia da materialidade subjacente»⁷² das relações obrigacionais.

Ora, a existência destes deveres encontra-se alinhada com a vigência do princípio do equilíbrio negocial, embora num plano diferente. O princípio do equilíbrio negocial visa (com exceção do que sucede na fase de negociação do contrato, em que pretende-se assegurar *materialidade mínima das atuações*) assegurar uma *materialidade mínima do clausulado contratual*, assegurando que este obedece a uma regra de proibição de excesso e de desproporções manifestas.

2. Manifestações no Direito Português

No Direito Português, o equilíbrio negocial conta com uma presença inquestionável em diversas normas de vários Códigos, regimes jurídicos e leis⁷³, sendo que em todos se verifica a relevância de uma medida mínima de equilíbrio negocial, proporcionalidade, ou proibição do excesso⁷⁴.

Na formação do contrato, destacam-se os artigos 227.º, 237.º, 282.º, n.º 1, e 334.º do CC, que asseguram a correção do processo negocial e limitam situações de desequilíbrio ou abuso. Ainda neste plano, os artigos 400.º, n.º 1, e 883.º, n.º 1 (em articulação com o 939.º) do CC recorrem à equidade na determinação da prestação ou do preço, enquanto o artigo 884.º, n.º 1, e os artigos 992.º, n.ºs 1 e 3, e 993.º do CC refletem preocupações de proporcionalidade e justiça na reciprocidade das prestações e na repartição de ganhos e perdas.

⁷¹ V. ALMEIDA COSTA (2020), pp. 77-78.

⁷² Ob. Cit. MENEZES CORDEIRO, *Vulnerabilidades...* in «Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa», N.º1, Tomo 1, 2021, p. 47.

⁷³ Neste sentido, também o Acórdão do TRC de 19-03-2024 (Proc. n.º 522/20.7T8LMG.C1; Rel. Henrique Antunes) disponível in www.dgsi.pt.

⁷⁴ Para seleções em sentido semelhante, v. RUI PINTO DUARTE (2023), p. 3 e v. ANTUNES (2024), pp. 88-93.

Na execução do contrato, o equilíbrio é assegurado, designadamente, pelo artigo 428.º, n.º 1, e pelo artigo 762.º, n.º 2, ambos do CC, relativos, respetivamente, à exceção de não cumprimento e à boa-fé no cumprimento das obrigações.

Por fim, nas fases de modificação ou extinção do contrato, relevam os artigos 252.º, n.º 2, e 437.º do CC, bem como o regime da impossibilidade constante dos artigos 793.º, n.º 1, 795.º, n.º 1, 801.º, n.º 2, e 802.º, n.º 1 do CC. Acrescem ainda os artigos 812.º, n.º 1, 815.º, n.º 2, 911.º, 935.º, 994.º, 1040.º, n.º 1, 1149.º e 1221.º, n.º 2, todos do CC, que evidenciam a preocupação com a proporcionalidade, a reciprocidade e a proibição de excessos.

Fora do Código Civil, o princípio encontra expressão no Regime Jurídico das Cláusulas Contratuais Gerais (arts. 19.º, 21.º e 22.º do DL n.º 446/85) e no Código dos Contratos Públicos, em especial nos arts. 281.º, 282.º e 311.º a 315.º, reforçando a exigência de equilíbrio e justiça contratual.

3. Conteúdo do princípio do equilíbrio negocial

Como já se adiantou, o princípio do equilíbrio negocial concretiza a ideia de que a apreciação da validade do contrato envolve um duplo exercício: por um lado, encontramos a sindicância jurídico-formal, segundo a qual a validade formal de um contrato encontra-se dependente da sua conformidade com as regras de validade formal aplicáveis ao seu tipo; por outro lado, encontramos a sindicância jurídico-material dos contratos, que estabelece que o vínculo contratual apenas operará como lei entre as partes, nos termos do artigo 406.º do CC, se o seu conteúdo material não padecer de um desequilíbrio prestacional sem fundamentação material.

Encontra-se assente que a lei permite a vigência válida de contratos desequilibrados, e que o princípio do equilíbrio negocial, consequentemente, nunca poderá propor a obtenção de igualdade ou reciprocidade absoluta na contratação. Tal seria uma pretensão a ser liminarmente vedada pelo princípio da autonomia privada, que, segundo o do artigo 405.º do CC, é somente limitado pela lei.

Com efeito, o princípio do equilíbrio negocial, tal como qualquer princípio vigente no ordenamento jurídico, não possui – nem deve possuir – um teor absoluto ou ilimitado. O mesmo deve, tal como os outros princípios jurídicos de Direito civil, ser composto por um conteúdo mínimo que limita o alcance de outros princípios, mas deve, igualmente, compatibilizar-se com as pretensões mínimas de outros princípios – em especial, o princípio da autonomia privada.

Desta forma, o princípio do equilíbrio negocial não corresponde, no seu conteúdo, a uma exigência de peso igual ou a uma igual medida entre as prestações contratuais; antes, traduz-se na proibição de uma diferença entre esse peso ou medida que seja excessivamente desproporcionada⁷⁵. A desigualdade nos contratos, como se irá analisar, consiste numa realidade natural e comum, pelo que se deixa já ressalvado que as normas que baseiam este princípio «*não impedem que haja desigualdade: apenas tornam ilícitas desproporções chocantes*»⁷⁶.

Explicando, o princípio do equilíbrio negocial tem um cariz excecional, e pretensão de aplicação em casos-limites que se caracterizam por, no essencial, pela verificação cumulativa de dois elementos: um, quantitativo, e, outro, qualitativo⁷⁷.

O elemento quantitativo remete para uma *manifesta assimetria* das prestações contratuais. Não será todo o desequilíbrio quantitativo entre as prestações passível de desencadear a tutela do princípio do equilíbrio negocial, mas tão só aquele que se caracterize por ser manifesto na sua essência.

O elemento qualitativo, por sua vez, remete para a ausência de fundamentação material que, à luz do contrato, ou da operação negocial, seja idóneo a justificar a existência e validade da manifesta assimetria das prestações contratuais. Este elemento

⁷⁵ V. RUI PINTO DUARTE (2023), p. 2; no mesmo sentido, v. ANTÓNIO CORTÊS (2024), p. 126, quando refere que «*é princípio do equilíbrio das prestações contratuais, enquanto princípio de justiça comutativa, que veda uma grave assimetria das prestações contratuais recíprocas não enquadrável na autonomia privada e na vontade das partes*».

⁷⁶ Ob. Cit. RUI PINTO DUARTE (2023), p.2. Neste sentido é possível também encontrar jurisprudência consolidada, por exemplo, no âmbito do Acórdão do STJ de 19-06-2014 (Proc. n.º 1882/10.3TVLSB.L1.S1; Rel. Sérgio Poças) disponível in www.dgsi.pt, de onde se retira que um «*eventual desequilíbrio acentuado de prestações, sem mais e por si só, não constitui fundamento de nulidade*».

⁷⁷ A proposta destes dois elementos surge em ANTUNES (2024), p. 98, sendo este um entendimento com adesão na jurisprudência, no Acórdão do TRC de 19-03-2024 (Proc. n.º 522/20.7T8LMG.C1; Rel. Henrique Antunes).

reflete, no essencial, uma decorrência do princípio da autonomia privada e da livre conformação de interesses. As partes podem celebrar contratos que sejam desequilibrados – e até, excessivamente desequilibrados – sem que tal seja inválido: é necessário, no entanto, que esse desequilíbrio seja justificado⁷⁸.

Os elementos agora apresentados contêm, no entanto, conceitos indeterminados que, sem concretização, obstam a uma aplicação prática ao princípio do equilíbrio negocial. Entre estes, salientamos dois elementos particularmente relevantes para a obtenção de um juízo quanto à existência de um desequilíbrio negocial não admitido pelo Direito: o *manifesto desequilíbrio prestacional entre prestações* e a *inexistência de fundamentação material*.

Em primeiro lugar, partindo para a concretização do que compõe um *manifesto desequilíbrio prestacional*, deve-se atender a quatro parâmetros nucleares: parâmetros de reciprocidade mínima, de adequação, de razoabilidade e de racionalidade⁷⁹.

Os parâmetros de adequação remetem para o conceito de «*equação económica*»⁸⁰ do contrato⁸¹. A avaliação da equação económica do contrato implica a realização de um juízo de comparação entre as vantagens e as desvantagens assumidas pelas partes no âmbito do contrato, tendo em consideração todo o contexto negocial e o clausulado contratual. Através do juízo que se retire da equação económica do contrato será possível aferir se o vínculo é ou não adequado. Assim, a adequação do vínculo verificar-se-á sempre que se afigure possível corresponder as vantagens e desvantagens que são reciprocamente infligidas, sem que, logicamente, uma parte se sujeite, de forma significativa, a mais (ou a todas) desvantagens ou vantagens em relação à outra.

Ter em perspetiva a equação económica do contrato conduz a uma dificuldade: determiná-la. Aferir a equação económica do contrato implica, num primeiro momento, um *juízo de valoração* sobre as “*vantagens*” e “*desvantagens*” e, subsequentemente, um

⁷⁸ Relevante neste campo é também o papel da interpretação do contrato, que, por meio das circunstâncias relevantes da negociação, conduta das partes, natureza e finalidade do contrato, usos e sentidos relevantes do setor de atividade, permite extrair a existência ou não de justificação.

⁷⁹ Na sugestão destes critérios, com os quais concordamos, v. ANTUNES (2024), p.127.

⁸⁰ *Ob. Cit.* ANTUNES (2024), p. 100. Sugerindo um exercício semelhante, encontramos também RUI PINTO DUARTE (2023), p. 2, quando refere que «*o equilíbrio não se manifesta apenas entre obrigações ou prestações, mas também noutros aspetos, como se verá, e a compreensão integral da relação entre obrigações ou prestações implica o conhecimento da sua origem.*».

⁸¹ V. ANTUNES (2024), p. 93.

juízo de comparação entre estas. Assim, levantam-se desafios, por um lado, na aferição de que critério/os se podem recorrer visando a determinação do valor de uma vantagem ou desvantagem contratual e, por outro, de seguida, que critério se deve seguir para aferir a adequação mínima que se deve verificar entre essas.

Em primeiro lugar, cumpre concretizar o modo de se efetivar o juízo de valoração sobre uma prestação. Já acima⁸² pudemos atestar que a determinação do valor de uma prestação é um exercício altamente controverso, por se entender que aferir o valor de uma prestação é um exercício subjetivo, onde apenas a própria parte, inteirada do contexto negocial, se encontra capacitada de aferir que valor uma determinada prestação terá para si.

Na nossa opinião, não é apenas possível, mas também necessário, para a efetividade do princípio do equilíbrio negocial, determinar o valor objetivo de uma prestação. Tanto uma prestação e a desvantagem a ela associada, como um direito e a vantagem correspondente, são passíveis de avaliação. É do nosso entendimento que a análise e valoração de uma prestação ou de um direito implica a consideração dos seus elementos subjetivos e objetivos, que, quando considerados, permitem obter o valor dessa prestação ou direito.

Relevante para o nosso caso será o Acórdão do Tribunal da Relação do Porto de 28-03-2024 (Proc. n.º694/21.3T8FLG.P2 ; Rel. Fernando Vilares Ferreira), que determina, em sede de aplicação do artigo 237.º do CC, que «[o] maior equilíbrio das prestações determina-se em termos absolutos e não em função do equilíbrio contratual gisado pelas partes», e concretizado que «A vontade hipotética é critério de integração de lacunas (239.º), mas não critério de esclarecimento de dúvidas»⁸³ sobre o valor de uma determinada prestação. A partir desta perspetiva, o maior equilíbrio das prestações não se limita àquilo que as partes acordaram, mas exige uma ponderação objetiva das vantagens e desvantagens atribuídas a cada uma. Este entendimento, embora referido num contexto distinto, pode ser utilizado para fundamentar um exercício objetivo – a par do subjetivo – de aferição do valor de uma prestação.

⁸² *Supra*, Parte II, Ponto 1.

⁸³ *Ob. Cit.* MARIA RAQUEL REI, «Comentário ao artigo 237.º do Código Civil», in *Código Civil Comentado, I – Parte Geral*, CIDP/Almedina, Lisboa, 2020, p. 699, *apud.* Acórdão do TRP de 28-03-2024 (Proc. n.º694/21.3T8FLG.P2; Rel. Fernando Vilares Ferreira) disponível in www.dgsi.pt.

No nosso entendimento, o elemento objetivo da prestação remete para o valor ou desvalor que uma determinada prestação ou direito têm de acordo com o *contraente comum*, quando contraposto com os termos negociais, contexto negocial, e elementos extra-negociais⁸⁴. Este será, pela sua determinabilidade, relevante na aferição do valor objetivo de uma prestação. O mesmo manifesta-se através de duas modalidades: elementos *objetivos* e elementos *objetivíssimos*. Os elementos objetivos consistem no contexto negocial e em elementos extra-negociais que, quando devidamente conhecidos e compreendidos, permitem que o *contraente comum* extraia um determinado valor para uma determinada prestação ou determinado direito, ou mesmo para toda a operação negocial. Os elementos objetivíssimos, por sua vez, dizem respeito aos próprios termos negociais, onde se incluem os preços, valores indemnizatórios e prazos, dos quais, através do seu teor e redação, é possível extrair um valor intrínseco.

O elemento subjetivo, por sua vez, consiste no *valor pessoal e intransmissível* de uma determinada prestação ou direito, impossível de ser conhecido, considerado ou valorado por sujeitos diferentes da/as parte/es. Assim, remete-se para motivações e representações pessoais, afetivas ou ideológicas de uma ou ambas partes que, mesmo considerando o contexto negocial e elementos extra-negociais, não são passíveis de serem conhecidas ou consideradas por sujeitos que não sejam a própria parte⁸⁵.

Em concordância com o Acórdão mencionado, e essencialmente por razões de segurança jurídica, entendemos que, para efeitos de determinação do valor de uma prestação ou direito no âmbito de juízo sobre desequilíbrio contratual, apenas se deve valorar o elemento objetivo, procedendo a uma «*valoração em termos absolutos*».

Em segundo lugar, no que concerne ao juízo de comparação entre as vantagens e desvantagens, é da nossa opinião exigir, pelo menos, uma troca de prestações com uma

⁸⁴ Os elementos extra-negociais remetem, por exemplo, para uma vantagem ou benefício alheios aos termos negociais que uma parte perspetiva obter com a celebração do negócio – intenções comerciais (ex: obtenção de exposição mediática por meio de um contrato de patrocínio desvantajoso) .

⁸⁵ Podem pensar-se, por exemplo, em situações em que uma parte celebra um contrato de patrocínio com uma equipa desportiva da qual é adepto, apesar de saber que o retorno publicitário será reduzido ou praticamente inexistente. Neste caso, embora existam elementos que permitam obter um valor objetivo dos direitos e prestações, ao valor atribuído à prestação preside igualmente um elemento subjetivo, assente em motivações internas dificilmente apreensíveis por terceiros – ainda que, de forma exemplificativa, estejam espelhadas nos Considerandos contratuais – e, conseqüentemente, irrelevantes para efeitos de aferição do valor objetivo da prestação ou direito.

correspondência mínima. Ora, uma vez que o “mínimo” e a “assimetria considerável” configuram elementos que se encontram intrinsecamente ligados a um determinado contexto negocial e contrato, conclui-se que este é um elemento a ser aferido casuisticamente, tendo em conta as prestações concretas do contrato e todo o pano de fundo negocial, não sendo possível estabelecê-los *à priori* através de um critério universal⁸⁶. Em todo o caso, é possível extrair uma fórmula geral, onde se determinam como não adequados os vínculos cujas cláusulas contratuais, quando contrapostas com os usos e práticas negociais de um determinado tempo e lugar, se apresentem como absolutamente extremos⁸⁷. Na jurisprudência norte-americana, utilizam-se expressões como «*overly harsh*», «*one-sided*» e «*shocking to the conscience*»⁸⁸.

Como segundo critério de determinação do manifesto desequilíbrio contratual, devem-se considerar critérios de *razoabilidade* do vínculo estabelecido entre as partes⁸⁹. Concretamente, procura-se assegurar que os direitos e obrigações constantes do contrato possam ser cumpridos sem que tal implique um sacrifício excessivo, irrazoável ou injustificável para alguma das partes.

Como terceiro critério, releva atender à racionalidade do vínculo assumido⁹⁰. Este é um requisito interligado à ideia de *utilidade* do vínculo. O negócio jurídico consiste num meio através do qual as partes satisfazem os seus interesses, mediante a assunção de direitos e obrigações, ou seja, o mesmo tem uma utilidade intrínseca. Com efeito, onde não existir utilidade, não poderão existir interesses a satisfazer, e se não existirem interesses a satisfazer, não se afigura nem racional, nem equilibrado, que as partes integrem o negócio.

Desta forma, afigura-se-nos necessário, com base neste critério, procurar atender à globalidade dos termos contratuais acordados e, de acordo com a sua capacidade de servir ou não os interesses das partes, classificá-los como racionais ou irracionais. Naturalmente, os termos tidos como irracionais - e que, portanto, não sejam aptos a servir

⁸⁶ Neste mesmo sentido, v. ANTUNES (2024), p.98.

⁸⁷ Esta fórmula é-nos fornecida em PAUL F. KIRGIS, *Bargaining with Consequences: Leverage and Coercion in Negotiation* in «*Harvard Negotiation Law Review*», Vol. 19:69, 2014, p. 122. Consiste em situações em que uma das partes suporta a maior parte – ou a totalidade – das vantagens, enquanto a outra assume a maior parte – ou a totalidade – das desvantagens.

⁸⁸ V. KIRGIS (2014), p. 122.

⁸⁹ Neste sentido v. ANTUNES (2024), pp. 93 e 127.

⁹⁰ V. ANTUNES (2024), p.127.

nenhum interesse das partes, ou apenas o interesse de uma - têm-se como inúteis, e consequentemente, padecendo de um manifesto desequilíbrio, podendo ser afastadas do vínculo contratual⁹¹.

Por fim, relativamente à densificação do conceito de *inexistência de fundamentação material* para o desequilíbrio prestacional, deve realçar-se a compatibilização do princípio da autonomia privada com o princípio do equilíbrio negocial.

A ausência de fundamentação idónea à justificação do desequilíbrio acentuado do clausulado contratual existirá sempre que o fundamento concreto para o desequilíbrio negocial não partir da iniciativa da parte que acarreta com os efeitos do desequilíbrio, mas sim quando esses forem impostos, quase unilateralmente, pela parte a quem é atribuída a vantagem excessiva, sem que a outra parte obtenha alguma vantagem, quer negocial, quer uma vantagem extra-negocial. No fundo, por fundamentação material idónea a justificar o desequilíbrio das cláusulas contratuais, entende-se qualquer motivo fornecido pela parte que acarreta com o desequilíbrio que, pela sua atendibilidade ou pelo mero exercício da autonomia privada, seja idóneo a fundamentar o desequilíbrio contratual.

Com efeito, quando confrontado com um contrato desequilibrado – mas em que o desequilíbrio foi querido pelas partes – o princípio do equilíbrio negocial deve resguardar a sua aplicação, respeitando a vontade das partes. Esta é uma decorrência da necessidade de *não banalizar* a aplicação do princípio do equilíbrio negocial⁹². ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, com a nossa concordância, aponta para motivos justificadores que extrapolam o clausulado contratual, motivos de espírito de liberalidade, de relações familiares, ou de motivos comerciais⁹³, aos quais acrescentamos motivos socio-afetivos, ideológicos e simbólicos.

⁹¹ Este último requisito remete para o conceito de causa do negócio jurídico. A causa do negócio tem sido entendida como um «*instrumento de controlo da autonomia privada*» (*Ob. Cit.* ANTUNES (2016), p.104), uma vez que a mesma, perfilando como elemento do negócio jurídico, exige que todo o negócio tenha uma causa - a necessidade de satisfação de algum interesse - que tenha relevância jurídica e que seja lícita (v. ANTUNES (2016), p. 107).

⁹² Neste sentido, v. ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, *A força maior e o (des) equilíbrio negocial* in «*Equilíbrio Negocial*», UCE, Lisboa, 2024, p. 48.

⁹³ V. ANTUNES (2024), p. 98.

4. Alcance do princípio do equilíbrio negocial

Para uma compreensão global do princípio do equilíbrio negocial é preciso aferir o seu alcance. Aferir o alcance de um princípio equivale a aferir a sua efetividade e reflexo prático, a saber, que tipos de contratos estão abrangidos pelo princípio do equilíbrio negocial, de que forma é que o princípio condiciona a atuação dos contraentes durante todo o *iter negocial*, bem como em que fases do *iter* que o princípio se manifesta. Para o efeito, destacam-se três alcances nucleares: o alcance subjetivo, objetivo e temporal.

4.1.1. Alcance objetivo

No âmbito do alcance objetivo afirma-se relevante aferir que contratos (e que natureza de contratos) encontram-se submetidos à sindicância do princípio do equilíbrio negocial.

Inexistem razões para defender que o princípio do equilíbrio negocial é privativo de um certo tipo de contratos⁹⁴. A natureza de princípio geral – que neste estudo se reconhece ao princípio do equilíbrio negocial – é coerente com a aplicação deste princípio a todo o tipo de contratos, sejam esses de Direito Privado ou de Direito Público.

No entanto, uma vez que o princípio do equilíbrio negocial visa a sindicância sobre o carácter injusto da regulação contratual, o mesmo apenas se justificará relativamente aos contratos patrimoniais onerosos e comutativos⁹⁵.

Adicionalmente, a aplicação do princípio do equilíbrio negocial justifica-se tanto nos contratos de execução instantânea como nos contratos de execução duradoura, pese embora a sua relevância acabe por ser mais acentuada nos últimos⁹⁶. Os contratos de execução duradoura consistem naqueles «*a realização de uma atividade continuada ou repetida é exigida pela função do contrato, que determina uma pluralidade de atos de cumprimento sucessivos ou sequenciais.*»⁹⁷ (v.g pagamento periódico de prestações).

⁹⁴ Neste sentido, cfr. *Parte III, Ponto 2*.

⁹⁵ V. ANTUNES (2024), p.97; v. RUI PINTO DUARTE (2023), pp. 1336-1337; e Acórdão do TRC de 19-03-2024 (Proc. n.º 522/20.7T8LMG.C1; Rel. Henrique Antunes) disponível in www.dgsi.pt.

⁹⁶ V. RUI PINTO DUARTE (2023), p. 1337 e v. ANA PERESTRELO OLIVEIRA (2021), p. 56.

⁹⁷ *Ob. cit.* ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, *A Resolução do Contrato – Efeitos entre as Partes*, Almedina, Coimbra, 2024, p. 53; e, na jurisprudência, o Acórdão do TRL de 12-07-2012 (Proc. n.º 815/11.4TJLSB.L1-1; Rel. Pedro Brighton), disponível in www.dgsi.pt. Por sua vez, o contrato duradouro será aquele que «*titula um vínculo constituído entre dois ou mais sujeitos que se destina a perdurar por um lapso de tempo mais ou menos dilatado*», dando, por isso, «*origem a uma relação jurídica duradoura entre as partes*» (*ob. cit.* ANTUNES, *A Resolução do Contrato ...* (2024), p. 41).

Neste último caso, por efeito da relação relevante que perdura no tempo, pode suceder que um determinado evento disruptivo do equilíbrio contratual venha a ocorrer, caso em que um clausulado contratual que era válido – à luz do equilíbrio negocial – na sua redação originária, torna-se supervenientemente inválido. Nestes casos, que serão expostos infra, a intervenção do equilíbrio negocial visa repor o equilíbrio negocial gisado pelas partes no momento da contratação.

4.1.2. Alcance subjetivo

No que respeita ao alcance subjetivo – isto é, à forma como o princípio do equilíbrio negocial se concretiza na atuação dos negociantes e contraentes, designadamente por meio da imposição de determinados comportamentos – importa tecer algumas considerações.

Em nossa opinião, todos os sujeitos contratuais – independentemente do seu grau de conhecimentos, poder negocial ou sofisticação – encontram a sua atuação condicionada pelo princípio do equilíbrio negocial. A referência ao alcance subjetivo do princípio do equilíbrio negocial encontra a sua maior relevância na intensidade com que ela atinge os diferentes figurinos de contraentes.

No entanto, considerar todos os sujeitos contratuais de um contrato como iguais, equiparando-os, levaria, precisamente, a desequilíbrios. Deve entender-se que o princípio do equilíbrio negocial assume uma fisionomia plástica, adaptando a sua incidência aos sujeitos contratuais em função de um contexto negocial relevante, bem como da posição e/ou dos conhecimentos que estes assumem no âmbito do contrato.

O princípio do equilíbrio negocial tem uma aplicação eminentemente casuística, e a sua aplicação concreta apenas pode ser feita após o conhecimento de todos os circunstancialismos relativos às partes que sejam aptos a impactar a negociação e a celebração do contrato (v.g, os conhecimentos específicos das partes).

Na doutrina, defende este entendimento, com a qual concordamos, PAULO OLAVO CUNHA. Segundo o Autor, o Direito, ao ter em consideração as disparidades entre as posições das partes no contexto de contratação B2C, e com a finalidade de alcançar o equilíbrio das prestações, é *«mais exigente com os sujeitos que intervêm profissionalmente nos negócios (...) do que com as pessoas e entidades que celebram*

esses negócios apenas pontualmente»⁹⁸. Já no seio da contratação B2B, agora desconsiderando a diferença de figurino, o Autor adiciona que também aqui o Direito distingue, no plano negocial, o agente que participa no contrato no âmbito da sua atividade específica, do sujeito que, ainda sendo profissional, não tenha o mesmo conhecimento sobre o conteúdo, alcances e efeitos desse negócio.

Este é um entendimento que encontra suporte na lei. O legislador reconhece a existência de assimetrias de informação – sendo esse reconhecimento confirmado pelo regime das Cláusulas Contratuais Gerais, onde existem deveres informativos e de esclarecimento agravados – pelo que não é de estranhar que o princípio do equilíbrio negocial também se deva moldar em torno dessa assimetria. Desta forma, dependendo do contexto negocial que se verifique – quer esse seja condicionado pela posição das partes, ou pelos seus conhecimentos específicos – o Autor sugere que, de forma a atingir do equilíbrio das prestações, é necessária a imposição de maiores exigências a uma parte relativamente a outra.

PAULO OLAVO CUNHA, no entanto, não densifica que maiores *exigências* se faz à parte que intervém profissionalmente no negócio ou que tem particulares conhecimentos sobre os efeitos e conteúdo do negócio. Cumpre, na nossa opinião, densificar estas exigências: no referente às informações sobre os efeitos e conteúdo do contrato, devem-se destacar a imposição de exigências no plano informativo, nomeadamente, através da imposição de deveres de informação pré-contratuais agravados, ainda mais do que decorrem da boa-fé; a imposição de deveres de correção agravados e a proibição agravada de comportamento contraditórios⁹⁹. Desta forma, é possível neutralizar ou suavizar o desequilíbrio de base.

4.1.3. Alcance temporal: os três momentos do *iter negocial*

A doutrina tem vindo a atribuir um alcance temporal bicéfalo ao princípio do equilíbrio negocial, contando este com aplicação na fase de contratação e na fase

⁹⁸ *Ob. Cit.* PAULO OLAVO CUNHA, (2021), p. 301.

⁹⁹ De forma complementar, é possível sustentar a aplicação do regime de ónus e deveres consagrado na Lei das Cláusulas Contratuais Gerais, designadamente nos artigos 5.º e 6.º do respetivo regime jurídico. Tais disposições impõem deveres de comunicação, de informação e de esclarecimento, bem como estabelecem a repartição dos ónus probatórios que, quando considerados, neutralizam o desequilíbrio negocial de base. Para densificação destes ónus e deveres, v. ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, *Comentário à Lei das Cláusulas Contratuais Gerais*, Coimbra Editora, Coimbra, 2013, pp. 83-135 e 136-154.

execução¹⁰⁰. No entanto, entre nós, o princípio do equilíbrio negocial deve também encontrar aplicação na fase de negociação do clausulado contratual, onde se propõe vedar a *proposta, formulação, ou intenção de contratar* em termos negociais manifestamente desequilibrados, exercendo este, aqui, uma função de sindicância da atuação das partes.

Este terceiro alcance, ao contrário dos dois momentos supramencionados, que colidem com o princípio *pacta sunt servanta* e princípio da autonomia privada, entra em confronto unicamente com segundo, na medida em que impõe limites à liberdade de celebração e estipulação negocial.

4.1.3.1. Negociação

O momento da negociação reveste uma especial importância na definição dos termos contratuais, dado que é nessa fase que se realizam propostas e contrapostas, até se alcançar um acordo quanto aos termos a contratar. Como já tivemos a oportunidade de comprovar, as partes nem sempre se encontram em posições igualitárias no momento da negociação¹⁰¹, o que resulta, durante a negociação, em desvantagens negociais¹⁰². De forma a assegurar a não exploração excessiva desvantagem, o princípio do equilíbrio negocial deve ver o seu alcance aplicável na fase de negociação, de forma a vedar a proposta de clausulado manifestamente desproporcionado.

A proposta de aplicação do princípio do equilíbrio negocial na fase de negociação do contrato consistiria numa importação, para o Direito português, da doutrina e da jurisprudência norte-americana¹⁰³.

Os referidos avanços e recuos na negociação das estipulações contratuais têm um motor: o poder negocial – ou, na doutrina norte-americana, *leverage*¹⁰⁴. A parte que se encontrar em situação passível de alavancar a negociação a seu favor – quer seja por ter uma maior capacidade financeira, informativa, jurídica, ou dimensional – encontra-se

¹⁰⁰ Neste sentido, v. OLIVEIRA ASCENSÃO (2002), p. 255, v. ANTUNES (2024), pp.99-103 e v. RUI PINTO DUARTE (2014), p.1336, tenha embora mudado de opinião em RUI PINTO DUARTE (2023), p. 2.

¹⁰¹ *Supra*, Parte III, Ponto 4.1.2

¹⁰² Neste sentido, remetemos para o aprofundamento feito *infra*, na Parte III, Ponto 4.1.3.

¹⁰³ O raciocínio a ser exposto expressa, em grande medida, a corrente doutrinária e jurisprudencial norte-americana que defende a existência da *procedural unconscionability*, que diz respeito a «*some aspect of unfairness in the contract formation process*» (*Ob. Cit.* BRIAN M. MCCALL, (2020), p. 789).

¹⁰⁴ V. KIRGIS (2014), pp. 84 e ss.

numa situação de vantagem em relação à outra que, por não deter tal capacidade, tem um menor poder de estipulação dos termos negociais.

Este é um poder que as partes podem usar assertivamente a seu favor – *freedom to bargain hard*¹⁰⁵ –, uma vez que não existe nenhum dever de cedência do *espaço de negociação*¹⁰⁶, bem como pode levar a que, por força do poder negocial superior de uma parte, se celebrem negócios ruinosos para uma – *freedom to enter into bad deals*¹⁰⁷. No entanto, em determinadas circunstâncias, a utilização de um poder negocial manifestamente superior ou, até, unilateral, na negociação do contrato, pode ocasionar situações de desequilíbrio negocial intoleráveis, pelo que, nesses casos, propõe-se a sindicância do princípio do equilíbrio negocial.

O exercício do poder negocial expressa-se através do poder de alavancagem dos termos negociais. Esta alavancagem pode ser positiva ou negativa¹⁰⁸. A alavancagem positiva consiste no poder de satisfazer ou recusar satisfazer os interesses da contraparte; já a alavancagem negativa consiste no poder de impor um efeito consequencial na contraparte. A alavancagem positiva remete, em grande medida, para situações de monopólio por um *player* do mercado ou de posição económica dominante; controlo de um recurso essencial; dependência económica da contraparte ou urgência criada pela própria estrutura da relação.

As situações descritas, para efeitos da aplicação do princípio do equilíbrio negocial, devem ser analisadas sob a ótica da existência ou inexistência de uma alternativa contratual para a parte que negoceia em desvantagem. Apenas no caso de inexistir uma alternativa contratual – que permita satisfazer em igual medida os interesses da contraparte lesada – é que se verifica uma situação sindicável pelo princípio do equilíbrio negocial. Pode suceder que um prestador de um bem ou serviço seja o único no mercado, o que o dota de um poder de alavancagem negocial tão grande que lhe permita propor um

¹⁰⁵ V. KIRGIS (2014), p. 115.

¹⁰⁶ Neste sentido encontramos o Acórdão do TRC de 19-03-2024 (Proc. n.º 522/20.7T8LMG.C1; Rel. Henrique Antunes), disponível in www.dgsi.pt, quando se refere que não é expectável que o “jogo contratual” seja «solidário ou altruísta.».

¹⁰⁷ V. KIRGIS (2014), p. 115.

¹⁰⁸ V. KIRGIS (2014), pp. 90-102.

clausulado contratual manifestamente injusto e desequilibrado à contraparte negociante¹⁰⁹.

A solução para estas situações passa, na nossa opinião, por extrair a ilegitimidade e reprovação pela ordem jurídica da proposta de estipulações negociais que sejam manifestamente desequilibrados e infundados. Nestes casos, será de impor que, na fase de negociação do contrato, a parte que figura a única alternativa contratual se abstenha de propor tais termos, devendo os termos propostos ter um mínimo de adaptação ou compatibilidade no contexto negocial específico, atendendo a critérios de razoabilidade, adequação e racionalidade¹¹⁰.

Ressalva-se: o pretendido com este alcance do princípio do equilíbrio negocial não é punir os sujeitos com especial poder negocial por, de forma exemplificativa, deterem um *know-how* específico de uma determinada atividade ou um bem ou serviço único. Unicamente, como já acima exposto, pretende-se «*obviar injustiças*»¹¹¹, impedindo que estes sujeitos obtenham, mediante a imposição de um clausulado desprovido de um mínimo de correspondência prestacional, vantagens excessivas e infundadas. É precisamente este critério de reciprocidade/correspondência mínima entre as propostas negociais que permite distinguir os casos em que estamos perante um *hard bargaining* dos casos em que há uma violação, propriamente dita, do princípio do equilíbrio negocial na negociação dos contratos.

Com efeito, sugere-se que o princípio do equilíbrio negocial profile uma função preventiva, onde, por motivos de justiça contratual, se veda uma das partes, por meio de recurso ao seu poder negocial superior, a celebrar um contrato em termos manifestamente desequilibrados, sendo estes desprovidos de uma fundamentação material. Adicionalmente, se é proposto que o ordenamento jurídico retire a juridicidade a contratos que nascem manifestamente desequilibrados e desprovidos de fundamento para tal¹¹², o

¹⁰⁹ A aplicação prática do princípio do equilíbrio negocial revela-se especialmente relevante nos casos em que uma das partes detém monopólio (ou poder equiparável) sobre o bem ou serviço objeto do contrato e, consequentemente, há ausência de alternativas disponíveis no mercado.

¹¹⁰ Entende-se, em síntese, que o exercício da autonomia privada na negociação dos contratos nestes moldes é ilegítimo. Para este estudo, remete-se para *infra*, Parte III, Ponto 5.

¹¹¹ *Ob. Cit.* RUI PINTO DUARTE (2014), p. 1340.

¹¹² Remete-se para *infra*, Parte III, Ponto 5.

mesmo deve, *a contrario*, vedar a possibilidade de as partes proporem termos negociais que padeçam de um desequilíbrio, manifesto e infundado.

4.1.3.2. Formação do contrato

O segundo momento do *iter* negocial em que é possível a encontrar aplicação do princípio do equilíbrio negocial é no ato da contratação¹¹³.

O objetivo primordial do princípio do equilíbrio negocial é a justiça contratual e a limitação do excesso. Segundo este princípio, o contrato deve ser um *bargain* através do qual as partes obtêm a satisfação dos seus mútuos interesses, sem que uma parte retire, em detrimento da outra, uma satisfação desproporcional e injustificada dos seus interesses. Assim, a primeira nota que se deve apontar é que o princípio do equilíbrio negocial não pode admitir o seu acionamento como forma de *exit* contratual a negócios contratados de forma ruínosa para uma das partes, uma vez que, para esses, continua a valer o princípio *pacta sunt servanda*¹¹⁴.

A partir do ato da contratação, o princípio *pacta sunt servanda* assume relevância, juntamente com o princípio da autonomia privada, no confronto com o princípio do equilíbrio negocial. Estabelecido no artigo 406.º, n. º1 do CC, este princípio determina que os contratos devem ser pontualmente cumpridos. Isto vem precisamente colidir com o defendido pelo princípio do equilíbrio negocial, que determina a não obrigatoriedade do vínculo quando, pela sua desproporcionalidade e falta de fundamento material para essa, se verifique uma lesão ao valor da justiça contratual.

Assim, a primeira distinção a fazer é que não é todo o desequilíbrio originário que dá lugar à aplicação do princípio do equilíbrio negocial. Estão fora do alcance do equilíbrio negocial as pretensões de tutela que visem “salvar” uma parte que celebrou um negócio originariamente desvantajoso¹¹⁵. Nesta ótica, a referida desvantagem remete para um desequilíbrio prestacional que tem origem numa *falta de diligência imputável à parte prejudicada*, por uma má execução de um dever de autoinformação e diligência pré-

¹¹³ Neste sentido, v. OLIVEIRA ASCENSÃO (2002), p. 255, v. ANTUNES (2024), pp.99-103 e v. RUI PINTO DUARTE (2014), p. 1336.

¹¹⁴ Neste sentido, v. ANTUNES (2024), p. 102.

¹¹⁵ Neste sentido, e com a nossa concordância, v. ANTUNES (2024), p. 102.

contratual. Desta forma, por não se tratar de uma matéria que envolva a justiça contratual, não pode haver lugar à aplicação da tutela do princípio do equilíbrio negocial.

Os casos que verdadeiramente convocam a intervenção do princípio do equilíbrio negocial são aqueles que põem em causa a justiça contratual. A ofensa à justiça contratual, para estes efeitos, afere-se mediante a formulação das cláusulas contratuais – considerando elementos interpretativos – e do correspondente juízo de adequação entre as mesmas¹¹⁶.

Também na doutrina e jurisprudência norte-americana é possível encontrar manifestações do princípio do equilíbrio negocial na contratação, sendo essa representada pela figura da *substantive unconscionability*. A deteção desta faz-se mediante o teste defendido pelo New York Court of Common Pleas, no caso *Greer v. Tweed* (1872): estabeleceu-se que os termos negociais padecerão de *substantive unconscionability* sempre que, relativamente ao clausulado contratual, se verificasse que, por um lado, nenhuma parte em seu perfeito juízo e livre de qualquer condicionamento celebraria o contrato e que, por outro lado, nenhuma parte honesta ou justa o aceitaria.¹¹⁷ Numa outra decisão, o US Court of Appeals for the D.C Circuit, no caso *Walker vs. Walker-Furniture* (1965), decidiu seguir o teste oferecido por CORBIN, devendo-se analisar se os termos são tão extremos ao ponto de mostrarem-se *unconscionable* à luz dos usos e práticas comerciais da época e local¹¹⁸.

4.1.3.3 Execução

A fase de execução contratual configura o terceiro campo de aplicação do princípio do equilíbrio negocial no *iter* de um contrato. A tutela do princípio do equilíbrio negocial na fase de execução contratual pressupõe, no essencial, que termos originariamente válidos se tornem, por força de um evento destabilizante do equilíbrio negocial, significativamente desproporcionados e excessivos.

¹¹⁶ Para a concretização destes conceitos remete-se para o *supra* analisado, na *Parte III, Ponto 3*

¹¹⁷ New York Court of Common Pleas, no caso *Greer v. Tweed* (1872): «*such as no man in his senses and not under delusion would make on the one hand, and as no honest or fair man would accept, on the other.*».

¹¹⁸ US Court of Appeals for the D.C Circuit, *Williams v. Walker-Thomas Furniture*: «*Corbin suggests the test as being whether the terms are "so extreme as to appear unconscionable according to the mores and business practices of the time and place."*».

Como nota preliminar cumpre realçar, na esteira do defendido por ANA FILIPA MORAIS ANTUNES, que o desequilíbrio superveniente a que se alude não corresponde – nem pode corresponder – à mera falta de correspondência integral entre as prestações originariamente contratadas e as prestações que se cumpririam após o evento destabilizante do equilíbrio negocial¹¹⁹.

Todo e qualquer contrato que seja de execução duradoura encontra-se sujeito a uma certa medida de risco de agravamento da onerosidade da prestação, medida essa que as partes aceitam quando celebram o contrato – em especial, destaca-se o risco da possível maior onerosidade da prestação, quer por dificuldades económicas ou por agravamento da realidade negocial. Com efeito, a aceitação do risco contratual implica que não seja toda e qualquer desconformidade superveniente dos termos contratados apta a desencadear a tutela do equilíbrio negocial. Antes, segundo as palavras de ANA FILIPA MORAIS ANTUNES – nas quais nos revemos –, a aplicação do princípio carece da verificação de uma *«assimetria significativa, que interfira, de modo particular e expressivo, na equação económica originária, e que tenha o efeito de prejudicar o equilíbrio de interesses cristalizado no momento da celebração do contrato»*¹²⁰.

Assim, não basta a *mera* alegação de uma desconformidade superveniente entre as prestações originariamente contratualizadas¹²¹, sendo necessário verificar-se o preenchimento de, em nossa opinião, dois pressupostos: *i*) ocorra uma afetação manifesta do equilíbrio entre os termos negociais por força de um evento exterior à vontade das partes¹²²; e, *ii*) a exigência da prestação, nos termos supervenientes, impõe ao devedor um grau de sacrifício absolutamente abusivo no cumprimento da prestação.

Por fim, o conceito de “*grau de sacrifício completamente abusivo no cumprimento da prestação*” parte do ditame de que nenhuma parte deve cumprir a sua prestação se, para o efeito, tivesse de incorrer em sacrifícios desmensurados. Repara-se que não se consubstancia, como acima exposto, num mero agravamento dos termos contratuais, mas

¹¹⁹ Neste sentido, v. ANTUNES (2024), pp.101-103.

¹²⁰ *Ob. Cit.* ANTUNES (2024), p.100.

¹²¹ *V.* ANTUNES (2024), p.101.

¹²² O evento disruptivo a que aqui se faz menção remete para um evento imprevisível e inevitável, tanto quanto à sua ocorrência ou os seus efeitos, inteiramente alheio ao comportamento das partes, que, em grande medida, reconduz-se a um evento de força maior, caracterizado, num *«impedimento objetivo e efetivo para realizar a prestação devida, motivado por circunstâncias extraordinárias, extrínsecas, inevitáveis e não imputáveis a qualquer uma das partes»* (*ob. cit.* ANTUNES (2024), p. 23)

sim num cenário em que o cumprimento dos termos negociais mostrar-se-ia tão extremo ao ponto de se perder a crença na sua juridicidade¹²³. Este é um requisito a ser preenchido e analisado conforme a casuística específica.

5. Consequências jurídicas resultantes da violação do princípio do equilíbrio negocial

A tutela efetiva do princípio do equilíbrio negocial remete à identificação das consequências jurídicas associadas à sua inobservância. Este regime não assume natureza unitária, antes se densificando de modo distinto em função do momento do *iter negocial* a que a inobservância se reporte, o que justifica a apreciação autónoma das respetivas consequências nas fases da negociação, da celebração e da execução do contrato.

Em primeiro lugar, é possível verificar-se uma violação do princípio do equilíbrio negocial na fase de negociação do contrato, quando uma das partes, lançando mão do seu poder negocial superior, proponha um clausulado contratual manifestamente desequilibrado.

Este não é um entendimento pioneiro. MANUEL CARNEIRO DA FRADA, num estudo sobre a responsabilidade dos intermediários financeiros por informação deficitária ou falta de adequação dos instrumentos financeiros, defendeu que a «*boa-fé contratual ou pré contratual*» podia «*fundar o dever de não celebrar um contrato iníquo ou excessivamente perigoso para a contraparte*»¹²⁴.

Na nossa opinião, também é possível propor um dever de não contratar cláusulas contratuais manifestamente iníquas ou desequilibradas, fundamentando-se este, no entanto, de forma autónoma, no princípio do equilíbrio negocial. As consequências jurídicas da sua violação resultariam do regime da responsabilidade civil pré-contratual, traduzindo-se na obrigação de indemnizar os danos causados.

De forma complementar, em nossa opinião é igualmente possível aferir como contrária ao Direito a proposta de clausulado manifestamente desequilibrado através do

¹²³ Neste sentido, na jurisprudência, v. Acórdão do TRL de 23-03-2023 (Proc. n.º 2916/20.0T8PDL.L1-6; Rel. Adeodato Brotas) disponível in www.dgsi.pt.

¹²⁴ *Ob. cit.* CARNEIRO DA FRADA (2018), p. 1235-1236 e, do mesmo, *Alteração das circunstâncias e justiça do contrato* (2021), p.70.

instituto do abuso do direito¹²⁵. Na esteira do defendido por MENEZES CORDEIRO, o abuso do direito materializa-se em cinco principais modalidades¹²⁶, sendo uma delas o «*desequilíbrio no exercício do direito (desproporção inadmissível entre a vantagem própria e o sacrifício que impõe aos outros)*»¹²⁷. Este instituto apresenta-se como «*uma verdadeira «válvula de segurança» para impedir ou paralisar situações de grave injustiça que o próprio legislador preveniria se as tivesse previsto*»¹²⁸

Ora, do exposto resulta que o exercício de um poder negocial superior, designadamente através do uso de *leverage* ou de uma negociação assertiva, não consubstancia, por si só, uma conduta ilícita. No entanto, o limite ao exercício legítimo deste poder é atingido quando as cláusulas contratuais são propostas de forma manifestamente desequilibrada, iníqua e desprovida de fundamento, ao ponto de, por intervenção do instituto do abuso do direito, tal exercício se converter em ilegítimo. Neste sentido, concordamos, na esteira do defendido pelo acórdão referido, que no abuso de direito há o «*exercício de um poder formal*» que, por ser exercido em moldes que ofendem o «*sentimento jurídico socialmente dominante, torna-se ilegítimo, (...) tudo se passando como se aquele direito não existisse na esfera patrimonial do titular.*»¹²⁹

A consequência a retirar, assim, do regime do abuso do direito, em matéria de violação do princípio do equilíbrio negocial, seria a *inadmissibilidade de exercício da liberdade de estipulação das cláusulas contratuais e de celebração no sentido de propor contratar clausulados manifestamente desequilibrados*.

As consequências jurídicas práticas extrair-se-iam, na nossa opinião, através da intervenção do regime da responsabilidade civil pré-contratual, podendo, em certos desenvolvimentos doutrinários, ser convocada a ideia de reposição da situação hipotética

¹²⁵ No mesmo sentido v. OLIVEIRA ASCENSÃO (2002), pp. 256-257.

¹²⁶ A saber, a *exceptio doli*; o *venire contra factum proprium*; a inalegabilidade de nulidades formais; a *supressio* e a *surrectio*; o *tu quoque*; e o desequilíbrio no exercício do direito. Neste sentido, v. MENEZES CORDEIRO (1984) pp. 719 e ss. e, em concreto para o desequilíbrio no exercício jurídico, pp. 853-860.

¹²⁷ V. MENEZES CORDEIRO (1984), *apud*. Acórdão do STJ de 24-01-2014, (Proc. n.º 1117/10.9TVLSB.P1.S1 / Rel. Granja da Fonseca).

¹²⁸ *Cit.* Acórdão do STJ de 24-01-2014, (Proc. n.º 1117/10.9TVLSB.P1.S1 / Rel. Granja da Fonseca) disponível in www.dgsi.pt.

¹²⁹ *Cit.* Acórdão do STJ de 24-01-2014, (Proc. n.º 1117/10.9TVLSB.P1.S1 / Rel. Granja da Fonseca).

em que o abuso não teria ocorrido¹³⁰. Nesta linha, afirma MENEZES CORDEIRO que «a pessoa que insiste no exercício abusivo exige o que, depois, terá de restituir, a título de indemnização»¹³¹. Trata-se de uma posição dogmaticamente relevante, ainda que, no nosso entendimento, mereça reservas no domínio da formação do contrato.

Com efeito, afigura-se-nos que a construção do montante indemnizatório orientado para a restituição do excesso exigido no âmbito de uma proposta negocial abusiva conduz a resultados dificilmente compatíveis com a lógica própria da fase pré-contratual. Desde logo, porque introduz, ainda que de forma indireta, uma ideia de *correção* do conteúdo económico da proposta contratual, aproximando a indemnização de uma reconfiguração material do preço ou da prestação, o que se revela estranho ao abrigo do princípio da autonomia privada e à própria natureza aberta e não vinculativa da negociação.

Na verdade, uma tal orientação entraria em tensão com o próprio corolário do princípio do equilíbrio negocial, na medida em que este não exige a equiparação ou aproximação aritmética de prestações, mas apenas a proscrição de situações de desequilíbrio materialmente injustificado.

Assim, a solução mais compatível com o princípio da autonomia privada e com a estrutura do regime da responsabilidade civil pré-contratual será a de reconduzir a tutela do lesado à *reparação dos danos efetivamente causados pela atuação abusiva em sede de negociação*. Nestes termos, a indemnização deverá incidir, não sobre o “excesso” da proposta, mas sobre o interesse de confiança lesado, compreendendo, designadamente, os custos suportados com a negociação, as despesas realizadas e, quando demonstrado, o dano decorrente da frustração de oportunidades negociais concretas.

Em segundo lugar, cumpre passar à análise das consequências jurídicas da violação do princípio do equilíbrio negocial no momento do nascimento do vínculo¹³².

Neste âmbito, uma vez que o contrato já se encontra celebrado, a violação do princípio do equilíbrio negocial encontra materialização na contratação de um clausulado que, em si, originariamente, padece de um grave desequilíbrio prestacional sem fundamento

¹³⁰ Esta consiste numa solução fornecida por MENEZES CORDEIRO (1984) p. 856, relativamente à figura do *dolo agit qui petit quod statim redditurus*. Para outra posição sobre a questão, v. OLIVEIRA ASCENSÃO (2002), pp. 79-81.

¹³¹ *Ob. Cit.* MENEZES CORDEIRO (1984), p. 856.

¹³² Para uma análise deste plano, v. ANTUNES (2024), p. 99-103.

material idóneo. As consequências jurídicas a extrair nestes casos, bem como o respetivo fundamento, não se revelam inequívocas. Com efeito, a ausência de consagração de um regime específico aplicável à celebração de contratos manifestamente desequilibrados torna particularmente difícil a sua determinação.

Na nossa opinião, pela presença, importância e manifestações do princípio do equilíbrio negocial na lei, e, acima de tudo, no Código Civil, o mesmo deveria estar habilitado a formar título habilitante, bastante e autónomo, para fundamentar o desvalor jurídico a atribuir a negócios que revelem um desequilíbrio prestacional suscetível de ofender. Tal não seria uma proposta pioneira. A título ilustrativo, nos Princípios Unidroit relativos aos Contratos Comerciais Internacionais, concretamente no Artigo 3.2.7, a *mera* assimetria manifesta encontra expressão como causa *autónoma* de anulação do contrato ou das suas cláusulas se, no momento da sua conclusão, o contrato ou a cláusula concedia à outra parte uma *vantagem excessiva*. Neste caso, o mero sacrifício manifesto ou vantagem excessiva constituem, em si, um caso de lesão, sendo título habilitante autónomo de anulação do contrato.

Com base no estudo realizado é-nos possível extrair, pelo menos, uma consequência da violação do princípio do equilíbrio negocial, através da consagração de estipulações contratuais originariamente desequilibrados: a invalidade¹³³ do negócio, e a sua respetiva nulidade, com base na violação da cláusula de ordem pública¹³⁴.

Com efeito, na ausência de fundamento legal habilitante, o único meio viável de atuação do princípio do equilíbrio negocial é através da cláusula de ordem pública constante do artigo 280º, n.º 2 CC, operando como um afloramento que remete para o mínimo de justiça nas relações jurídicas privadas¹³⁵.

¹³³ Ou seja, «*verifica-se a total ausência de efeitos jurídicos, desde a respetiva formação*». Neste sentido, Cit. Acórdão do TRP de 24-10-2022 (proc. n.º 49/15.9T8GVA.P1 / Rel. Fernanda Almeida) disponível in www.dgsi.pt.

¹³⁴ Este entendimento é proposto em ANTUNES (2024), p. 99, onde se determina que «*a existência de um desequilíbrio expressivo das prestações pode fundamentar a ineficácia negocial (em sentido lato) e, em concreto, a invalidade, com fundamento no artigo 280.º, n.º 2 do CC, sancionando-se o negócio com o desvalor jurídico da nulidade*».

¹³⁵ Adicionalmente, a ter em consideração num plano complementar ao garantido pelo princípio do equilíbrio negocial, pode haver lugar, em abstrato, à aplicação do regime do negócio usuário (arts. 282.º a 284.º do CC), através do qual se obtêm efeitos semelhantes: a nulidade do negócio. Neste sentido, v. ANTUNES (2024), p.100.

Por último, cumpre analisar as consequências jurídicas associadas ao desequilíbrio negocial superveniente, que tem lugar na fase de execução do contrato. Este plano rege os casos em que o contrato, nos seus termos originários, foi validamente celebrado e é conforme ao princípio do equilíbrio negocial, mas, no decurso da sua execução, dá-se uma alteração significativa do contexto negocial nuclear que torna estipulações contratuais originariamente equilibradas em estipulações supervenientemente desequilibradas.

O meio de tutela que a doutrina tende a atribuir à parte afetada por um desequilíbrio superveniente das prestações consiste na inexigibilidade da manutenção dos termos contratuais originários, devendo tal juízo ser formulado à luz das circunstâncias do caso e da realidade de tempo e lugar em que o contrato haja de ser cumprido¹³⁶.

O conceito de inexigibilidade é distinto do conceito de incumprimento da prestação (art. 804.º e ss. CC) como do conceito de impossibilidade de prestar (art. 801º e ss. do CC)¹³⁷. Tipicamente, o conceito de inexigibilidade remete para a ideia de que a parte afetada por um desequilíbrio superveniente das prestações passa a dispor do direito de suspender o cumprimento da sua obrigação, sem que tal constitua incumprimento, enquanto subsistirem as circunstâncias que fundamentam essa inexigibilidade – em concreto, razões que remetem para o juízo de razoabilidade e justiça da exibibilidade do cumprimento da obrigação¹³⁸. Para o efeito, na nossa opinião, a mesma deverá invocar e

¹³⁶ Neste sentido, v. ANTUNES (2024), pp.99-100; v. PINTO OLIVEIRA (2011), pp. 563 e ss.; e v. CATARINA MONTEIRO PIRES, *Contratos - Perturbações na Execução*, Vol. I, Almedina, Lisboa, 2019, p. 204, que faz menção a casos de «desproporção qualificada entre o sacrifício do dever [de cumprimento da obrigação] e a vantagem do credor» que qualificam a exigência da prestação como uma «pretensão abusiva». Para desenvolvimentos mais aprofundados, v. MANUEL CARNEIRO DA FRADA, *A alteração das circunstâncias, Algumas questões, a propósito do § 313 do BGB* in «O Contrato», Encontros de Direito Civil VI, UCE, 2024, pp.106 e ss.

¹³⁷ A impossibilidade contratual – em particular, a «objetiva, absoluta, definitiva, e total», que aqui tem particular relevo – consiste na circunstância do devedor estar impedido de cumprir a totalidade da prestação por razões alheias à sua pessoa, por um obstáculo inultrapassável, que definitivamente obsta ao cumprimento da prestação ou por levar à perda de interesse pelo credor (*ob. cit.* JOSÉ BRANDÃO PROENÇA, *Lições de cumprimento e não cumprimento das obrigações*, 4ªEd., UCE, Porto, 2023, pp. 300-305). Por sua vez, «verifica-se o incumprimento definitivo da obrigação quando o devedor não a realiza no tempo devido por facto que lhe é imputável, mas já não lhe é permitida a sua realização posterior, em virtude de o credor ter perdido o interesse na prestação ou ter fixado, após a mora, um prazo suplementar de cumprimento que o devedor desrespeitou» (*ob. cit.* LUÍS MENEZES LEITÃO, *Direito das obrigações*, Vol.II, 14ªEd., Almedina, Coimbra, 2025, p. 247).

¹³⁸ Neste sentido, também ANA PERESTRELO DE OLIVEIRA / MADALENA PERESTRELO DE OLIVEIRA, *Incumprimento resolutório: uma introdução*, Almedina, Coimbra, 2019, pp. 69-77.

fazer prova de duas realidades: *i*) que, por força do evento disruptivo, se dê uma afetação manifesta do equilíbrio entre as cláusulas contratuais *ii*) que, a exigência da prestação, nos termos supervenientes, lhe impunha um grau de sacrifício absolutamente abusivo no cumprimento da prestação.¹³⁹

Durante este período haverá a *suspensão do vínculo*. A suspensão do vínculo tem como principal efeito a suspensão da execução do contrato, sem que tal prejudique a sua validade, sendo este um período em que as partes podem, ao abrigo da sua autonomia privada, cooperar para encontrar uma solução, ou, então, um momento em que nascem dois meios de tutela na esfera jurídica da parte lesada: o direito a requerer a modificação equitativa do contrato e o direito a resolver o contrato¹⁴⁰.

Estas soluções consistem numa importação, para o regime do princípio do equilíbrio negocial, do regime da alteração das circunstâncias, constante dos artigos 437.º e 438.º do CC. O regime da alteração das circunstâncias opera sob a condição de haver: «*(i) uma drástica alteração das circunstâncias que constituem a base bilateral do negócio (que levou os contraentes, comumente, a contratar nos termos em que o fizeram); (ii) que configure um obstáculo anómalo (grave e extraordinário) ao normal desenvolvimento do quadro contratual previsto; (iii) que afecte supervenientemente o equilíbrio patrimonial e a funcionalidade própria do negócio, de modo que a exigência da prestação por um contraente comporte uma desproporção inadmissível entre a vantagem própria e o sacrifício, ou seja, uma prestação excessivamente onerosa para um contraente face à da contraparte.*»¹⁴¹. Encontrando-se preenchidos estes requisitos, a parte lesada tem direito a pedir a modificação equitativa das cláusulas contratuais ou a resolver o contrato.

A importação da tutela atribuída por este regime afigura-se-nos lógica. Em grande medida, o regime da alteração das circunstâncias manifesta a diretriz de que não é exigível que uma parte se mantenha vinculada a um contrato no qual, por efeito de um evento exterior à vontade das partes, a exigência da prestação, nos termos originários, seja

¹³⁹ Para outra formulação, v. ANTUNES (2024), p. 101.

¹⁴⁰ V. ANA PERESTRELO DE OLIVEIRA / MADALENA PERESTRELO DE OLIVEIRA, (2019), p. 84-111.

¹⁴¹ Neste sentido, v. Acórdão do STJ de 06-04-2021 (Proc. n.º 5760/18.0T8STB.E1.S1; Rel. Alexandre Reis), disponível in www.dgsi.pt, com o qual concordamos na íntegra. Em sentido contrário, fundamentando o regime na boa-fé, encontramos o Acórdão do TRL de 07-12-2023 (Proc. n.º 15684/21.8T8SNT.L1-8; Rel. Carla Cristina Figueira Matos), disponível in www.dgsi.pt.

manifestamente desequilibrada e injusta¹⁴². Por estes motivos, em nossa opinião, afigura-se adequada a extensão dos meios de tutela deste regime ao regime do princípio do equilíbrio negocial.

As semelhanças com o princípio do equilíbrio negocial são, de facto, notórias. Tal realidade pode levar a questionar se estes serão dois regimes confundíveis e com o mesmo conteúdo. Na nossa opinião, tal não parece ser o caso. O alcance que é proposto ao princípio do equilíbrio negocial neste trabalho é o de *valor autónomo* da ordem jurídica, segundo o qual o mero desequilíbrio prestacional manifesto (e infundado) é passível de acionar mecanismos de invalidação do negócio.

Desta forma, defende-se que o acionamento da tutela do princípio do equilíbrio negocial na execução do contrato – que, em última linha, reflete os meios de tutela do regime da alteração das circunstâncias – não carece da verificação de nenhum dos pressupostos daquele regime, mas tão-só os pressupostos por nós expostos acima, relativamente ao desequilíbrio manifesto e à situação de inexigibilidade¹⁴³.

¹⁴² Neste sentido, de forma inequívoca, o Acórdão do TRG de 20-02-2025 (Proc. n.º 290/23.0T8VRL.G1; Rel. Anizabel Sousa Pereira), disponível in www.dgsi.pt, quando determina que, «o que se procura é recuperar o equilíbrio das prestações (...) que (...) foi quebrado pela alteração superveniente das circunstâncias que presidiram à contratação».

¹⁴³ Numa nota final, relativamente à modificação, destaca-se que é debatida a existência de um dever de renegociar o contrato. PINTO OLIVEIRA (2011), p. 134 defende sua a existência fundamentada na boa-fé na execução dos contratos. Discordando deste entendimento encontramos CARNEIRO DA FRADA, *O Dever de Renegociar o Contrato: Mitos e realidades de uma ideia errante* in «Revista da Ordem dos Advogados», Lisboa, 2022, pp. 499-554, e ANTUNES (2024), pp.42-48, concluindo ambos pela existência deste dever *somente* quando expressamente acordado pelas partes, no âmbito do exercício da sua autonomia privada.

Conclusões

Findo o presente estudo, afigura-se possível enunciar um conjunto de conclusões relativamente ao papel, valor, conteúdo e alcance do princípio do equilíbrio negocial, no ordenamento jurídico português:

1. O princípio do equilíbrio negocial apresenta-se como um corolário do princípio da Justiça, na sua aceção de justiça comutativa, valor que o Direito, primordialmente, visou criar e assegurar.
2. A *ratio* do princípio do equilíbrio negocial não é recente, tendo sido construída e aperfeiçoada ao longo de mais de dois milhares de anos, sendo, desde muito cedo, reconhecido como um valor essencial à vida jurídica e à contratação privada.
3. O princípio do equilíbrio negocial consubstancia uma exigência de materialidade mínima nas relações privadas, concretamente, nos contratos. Segundo esta exigência, não basta a (mera) conformidade (formal) do contrato com as disposições legais aplicáveis para que este seja fonte de obrigações, sendo ainda necessário que o seu conteúdo se revele materialmente digno de tutela jurídica.
4. A diretriz proposta pelo equilíbrio negocial encontra alguns desafios na sua afirmação como princípio geral de Direito civil no ordenamento jurídico português:
5. Em primeiro lugar, a tensão resultante entre a compatibilização do princípio do equilíbrio negocial com outros princípios gerais de Direito Civil, que contam com consagração expressa, forma o primeiro desafio à afirmação da diretriz de equilíbrio negocial;
6. Em segundo lugar, e aliada a esta realidade, a ausência de reconhecimento *expresso* da ideia de equilíbrio negocial, dificulta a sua afirmação como princípio geral.
7. Ainda assim, *i)* a sua presença (in)contestável na legislação civilística, com especial incidência no Código Civil, em sede de previsões legais contratuais e obrigacionistas; *ii)* a função de proteção social do direito; *iii)* o seu alinhamento material com o princípio da proporcionalidade, princípio geral de Direito; *iv)* a

sua fundamentação na cláusula de ordem pública, por representar vetor fundamental do ordenamento jurídico – a saber, a justiça contratual; e v) a sua afirmação como decorrência da crescente e progressiva materialização das relações contratuais, demonstram que este princípio encontra a sua presença normativa submersa no silêncio do ordenamento jurídico português. Concretizando:

8. O equilíbrio contratual tem expressão no ordenamento jurídico português, concretamente, em sede de definição do conteúdo contratual, de execução do programa contratual, e de desvinculação unilateral do contrato;
9. O princípio do equilíbrio negocial prossegue uma função de proteção social, particularmente expressiva em sede de negociação do contrato, vedando exercícios ilegítimos de posições jurídicas que, fundadas num poder negocial superior ou exclusivo de uma parte negociante do contrato, se mostrem absolutamente desproporcionais e desligados do contexto negocial;
10. A afirmação do princípio da proporcionalidade como princípio geral de Direito, com repercussões na contratação, sustenta a vigência de um princípio do equilíbrio negocial, com função similar, como sua decorrência ou corolário;
11. De forma mais expressiva, palpável e juridicamente fundamentada, a cláusula geral de ordem pública é o fundamento por excelência do princípio do equilíbrio negocial no ordenamento jurídico português. As diversas manifestações do princípio do equilíbrio negocial, transversais a grande parte do Direito Civil, fundamentam a sua concretização como um vetor fundamental, essencial e indispensável à ordem jurídica, configurando, por isso, um dos valores integrantes do conceito de ordem pública;
12. Por fim, o progressivo crescimento do que se pode designar por “*aceção material da contratação*”, bem como a correspondente ideia de que as relações contratuais não podem traduzir um (mero) exercício “*formal*”, devendo antes assentar em atuações materialmente situadas – desde a atuação das partes até ao concreto conteúdo contratual –, fundamenta a atual tendência de sindicância das cláusulas contratuais.

13. A ausência de uma previsão legal expressa que determine a reciprocidade ou equivalência total, parcial, ou aproximada das prestações contratuais, consideradas à luz do contexto e elementos contratuais, em nada prejudica a proposta de vigência do princípio do equilíbrio negocial. O princípio do equilíbrio negocial não tem como fim último a reciprocidade total, parcial, ou sequer aproximada das prestações contratuais: visa-se, tão-só, vedar as injustiças manifestas e insuportáveis, os excessos negociais e, através da proibição de contratação de cláusulas contratuais manifestamente desequilibradas e desprovidas de fundamento idóneo, assegurar um nível mínimo de justiça nas relações contratuais.
14. Os conceitos de “assimetrias manifestas”, “manifesta desproporcionalidade”, “manifesto desequilíbrio”, relativos à relação de valor entre as prestações contratuais, juntamente com o conceito de “fundamento idóneo a justificar o desequilíbrio” carecem todos de uma concretização casuística, considerando as circunstâncias do caso concreto. Não se afigura possível – nem desejável – estabelecer uma fórmula geral de “desequilíbrio”.
15. Com um alcance objetivo, o princípio do equilíbrio negocial é aplicável, em termos abstratos, a todos os tipos de contratos, mas somente sindicará aqueles que sejam onerosos e comutativos. Com um alcance subjetivo amplo, o princípio do equilíbrio negocial será aplicável a todos os sujeitos jurídicos que possam, em abstrato, contratar – desde consumidores desinformados a empresas altamente assessoradas –, mas intensidade da sua aplicação e exigências para com as partes será variável de acordo com o caso concreto.
16. O princípio do equilíbrio negocial tem uma pretensão de aplicação transversal a todos os momentos do *iter negocial*, iniciando a sua tutela com o encetamento de negociações, e prolongando-a na contratação efetiva das cláusulas contratuais e na execução do contrato.
17. O princípio do equilíbrio negocial encerra em si não apenas uma função (ativa) de sindicância do conteúdo material dos contratos, mas, também, uma função (preventiva) de sindicância do comportamento das partes, especialmente, na fase de negociação do contrato.

18. Afigura-se adequado classificar o princípio do equilíbrio negocial como um princípio limitador do exercício da autonomia privada, bem como da rigidez do princípio *pacta sunt servanda*.
19. As consequências da violação do princípio do equilíbrio negocial dependem da fase do *iter negocial* em que a violação ocorreu. Em todo o caso, o próprio equilíbrio negocial e a sua violação operam como título habilitante bastante para o desencadeamento das respetivas consequências jurídicas. Com efeito:
20. Se a violação teve lugar no período de negociações – quer por efeito da violação do dever de não celebrar contratos iníquos ou excessivamente desproporcionados, quer por efeito de um abuso de direito materializado através do desequilíbrio no exercício de um direito –, aquele que exerceu uma posição jurídica de forma inadmissível incorre em responsabilidade civil pré-contratual perante a contraparte, devendo indemnizá-la pelos danos causados pela atuação negocial abusiva. Destaca-se que, o princípio do equilíbrio negocial, nesta fase do *iter negocial*, não opera como mecanismo de determinação do conteúdo do contrato, mas como critério de *controlo da legitimidade das condutas negociais*, assegurando que a liberdade contratual não se converta em instrumento de obtenção de vantagens materialmente injustificadas.
21. Se a violação teve lugar aquando da celebração de cláusulas contratuais manifestamente desequilibradas, sem que para tal haja justificação, a consequência, por excelência, será a invalidade do negócio e a respetiva nulidade, por violação da ordem pública (cfr. Art. 280.º, n. º2 do CC);
22. Se a violação ocorreu por força de um evento disruptivo que tornou estipulações originariamente equilibradas em estipulações supervenientemente desequilibradas, desencadeia-se uma situação de inexigibilidade de cumprimento da obrigação da parte lesada pelo desequilíbrio, sendo a esta conferido o poder de requerer a modificação equitativa do contrato ou a sua resolução.
23. Devem ser recusadas as teses que negam, por completo, a vigência do princípio do equilíbrio negocial ou as suas manifestações no âmbito da contratação, devendo a sua autonomia funcional e prática ser reconhecida e expressamente consagrada no ordenamento jurídico português.

Lista Bibliográfica

- AMARAL, DIOGO FREITAS DO, *Curso de Direito Administrativo*, Vol. II, 2ª.Ed., Almedina, Lisboa, 2013.
- ANDRADE, MANUEL DOMINGUES DE, *Direito Civil*, Vol. III, edição policopiada, 1948.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, *A causa do negócio jurídico no Direito civil*, UCE, Lisboa, 2016.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, *A força maior e o (des) equilíbrio negocial* in «*Equilíbrio Negocial*», UCE, Lisboa, 2024, pp. 13-79.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, *A Fraude à Lei no Direito Civil Português, Em especial, como fundamento autónomo de invalidade negocial*, Almedina, Coimbra 2018.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, «*Anotação ao Artigo 397.º do Código Civil*» in *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações. Das Obrigações em Geral*, coord. Brandão Proença, UCE, Lisboa, 2018, pp. 21-24.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, «*Anotação ao Artigo 405.º do Código Civil*» in *Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações. Das Obrigações em Geral*, coord. Brandão Proença, UCE, Lisboa, 2018, pp. 51-61.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, *A Resolução do Contrato – Efeitos entre as Partes*, Almedina, Coimbra, 2024.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, *Comentário à Lei das Cláusulas Contratuais Gerais*, Coimbra Editora, Coimbra, 2013.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, *Equilíbrio negocial e fair dealing no Direito dos contratos* in «*Equilíbrio Negocial*», UCE, Lisboa, 2024, pp. 81-110.
- ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS, *Equilíbrio negocial – Reflexões breves no contexto atual* in «*Equilíbrio Negocial*», UCE, Lisboa, 2024, pp. 111-131.

- ARISTÓTELES, *Ética de Nicômano*, in «Robert C. Bartlett / Susan D. Collins, *Aristotle's Nicomachean Ethics*», University of Chicago Press, Chicago e Londres, 2011.
- ASCENSÃO, JOSÉ DE OLIVEIRA, *Direito Civil, Teoria Geral, III* (Relações e Situações Jurídicas), Coimbra Editora, Coimbra, 2002.
- COSTA, MÁRIO JÚLIO DE BRITO ALMEIDA, *Direito das Obrigações*, 12^a Ed., 8^a Reimpressão, Almedina, Coimbra, 2020.
- COSTA, MARTA MARTINS Da, *Sobre o princípio do equilíbrio contratual no Direito privado português* in «Cadernos de direito privado», n. °82, Braga, 2023, pp. 32-49.
- CORDEIRO, ANTÓNIO MENEZES, *Comentário ao Código Civil, Parte geral, Artigo 280.º*, Almedina, Coimbra, 2020, pp. 808-825,
- CORDEIRO, ANTÓNIO MENEZES, *Da Boa - Fé no Direito Civil, Vol. II*, Almedina, Coimbra, 1984.
- CORDEIRO, ANTÓNIO MENEZES, *Tratado de Direito Civil, II, Parte Geral, Negócio Jurídico*, 5.^aEd., Almedina, Coimbra, 2021.
- CORDEIRO, ANTÓNIO MENEZES, *Vulnerabilidades e Direito Civil* in «Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa», N.º1, Tomo 1, 2021.
- CORTÊS, ANTÓNIO, *Princípios Gerais de Direito Privado e Justiça do Caso Concreto* in «Revista do Supremo Tribunal de Justiça» N.º6, 2024, pp. 109-138.
- CUNHA, PAULO OLAVO, *Direito Comercial e do Mercado*, Almedina, Coimbra, 2021.
- DUARTE, RUI PINTO, *O equilíbrio contratual como princípio jurídico* in «Estudos em Memória do Conselheiro Artur Maurício», Coimbra Editora, Coimbra, 2014. pp. 1331-1345.
- DUARTE, RUI PINTO, *A ideia de equilíbrio contractual*, in «Revista Electrónica de Direito», 2023, pp. 1-4.

- FERNANDES, LUÍS ANTÓNIO CARVALHO, *Teoria Geral do Direito Civil II, Fontes, conteúdo, e garantia da relação jurídica*, 5ªEd. Revista e actualizada, UCE, Lisboa, 2010.
- FRADA, MANUEL ANTÓNIO CARNEIRO DA, *Alteração das circunstâncias e justiça do contrato*, Princípiã, Cascais, 2021.
- FRADA, MANUEL ANTÓNIO CARNEIRO DA, *A alteração das circunstâncias, Algumas questões, a propósito do § 313 do BGB* in «O Contrato», Encontros de Direito Civil VI, UCE, 2025, pp. 95-109.
- FRADA, MANUEL ANTÓNIO CARNEIRO DA, *A ordem pública no domínio dos contratos* in «Estudos em Homenagem ao Prof. Doutor António Castanheira Neves» / organizadores Jorge de Figueiredo Dias, José Joaquim Gomes Canotilho, José de Faria Costa, Coimbra Editora, Coimbra, 2008, pp. 255-268.
- FRADA, MANUEL ANTÓNIO CARNEIRO DA, *A responsabilidade dos intermediários financeiros por informação deficitária ou falta de adequação dos instrumentos financeiros* in «Revista de Direito Comercial », 2018, pp. 1225-1240.
- FRADA, MANUEL CARNEIRO DA, *Os Princípios do Direito dos Contratos: um roteiro breve* in *Temas de Contencioso Contratual, Arbitragem e Medicação*, coord. ANA FILIPA MORAIS ANTUNES / ANTÓNIO PEDRO PINTO MONTEIRO, Vol.I, Almedina, Coimbra, 2025, pp. 16-19
- GONÇALVES, DIOGO COSTA, *O dever de renegociar; crise e renegociação dos contratos no direito português e brasileiro – algumas reflexões* in *Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Lisboa: Lisbon Law Review*, Vol. 61, n.º 1: COVID-19 e o Direito, 2020, pp. 149-185.
- GORDLEY, JAMES, *Equality in Exchange* in «*California Law Review*», Vol. 69, No.6, 1981, pp. 1587-1656.
- KIRGIS, PAUL F., *Bargaining with Consequences: Leverage and Coercion in Negotiation* in «*Harvard Negotiation Law Review*», Vol. 19:69, 2014, pp. 69-128.

- LEITÃO, LUÍS MENEZES, *Direito das obrigações, Vol.II*, 14ªEd., Almedina, Coimbra, 2025.
- MARTINEZ, PEDRO ROMANO, *Cumprimento Defeituoso, em especial na Compra e Venda e na Empreitada*, Almedina, Coimbra, 1994.
- MCCALL, BRIAN M., *Demystifying Unconscionability: A Historical and Empirical Analysis*, in «*Vilanova Law Review*», 2020, pp. 773-846.
- MOTA PINTO, CARLOS ALBERTO, *Teoria Geral do Direito Civil*, 4.ªEd., Coimbra Editora, Coimbra, 2012.
- OLIVEIRA, ANA PERESTRELO DE, *Desvinculação programada do contrato*, Almedina, Coimbra 2021.
- OLIVEIRA, ANA PERESTRELO DE / OLIVEIRA, MADALENA PERESTRELO DE, *Incumprimento resolutório: uma introdução*, Almedina, Coimbra, 2019.
- OLIVEIRA, NUNO MANUEL PINTO, *Em tema de renegociação - a vulnerabilidade dos equilíbrios contratuais no infinito jogo dos acasos* in «*Revista da Faculdade de Direito da Universidade de Direito de Lisboa*» Vol. 62, n.º 1, Tomo 2, 2021, pp. 793-837.
- OLIVEIRA, NUNO MANUEL PINTO, *Princípios de Direitos dos Contratos*, 1ªEd., Coimbra Editora, Coimbra, 2011.
- PIRES, CATARINA MONTEIRO, *Contratos - Perturbações na Execução*, Vol. I, Almedina, Lisboa, 2019.
- PIRES DE LIMA / ANTUNES VARELA, *Código Civil Anotado*, Vol. I, Coimbra Editora, Coimbra, 1967.
- REI, MARIA RAQUEL, *Anotação ao artigo 237.º do Código Civil*, in «*Código Civil Comentado, I – Parte Geral*», CIDP/Almedina, Lisboa, 2020, pp. 697-699
- SEQUEIRA, ELSA VAZ DE, *Teoria Geral do Direito Civil: Princípios Fundamentais e Sujeitos*, UCE, Lisboa, 2024.
- SOUSA, MIGUEL TEIXEIRA DE, *Introdução ao Direito*, Almedina, Coimbra, 2020.

- VARELA, JOÃO DE MATOS ANTUNES, *Das obrigações em geral*, Vol. I, 10ª Ed., Almedina, Coimbra, 2003.
- WESTBROOK, RAYMOND, *The Origin of Laesio Enormis*, in «*Revue internationale des droits de l'antiquité*», Nº 55, 2008.

Lista Jurisprudencial

Jurisprudência portuguesa:

- Supremo Tribunal de Justiça:
 - i. Acórdão do STJ de 25-01-2005 (Proc. n.º 04A4464; Rel. Azevedo Ramos) disponível in www.dgsi.pt.
 - ii. Acórdão do STJ de 19-01-2006 (Proc. n.º: 05B3564; Rel. Bettencourt de Faria) disponível in www.dgsi.pt
 - iii. Acórdão do STJ de 06-05-2010 (Proc. n.º1687/03.8TBFAR-A.E1.S1; Rel. Alberto Sobrinho) disponível in www.dgsi.pt.
 - iv. Acórdão do STJ de 23-01-2014 (Proc. n.º 1117/10.9TVLSB.P1.S1; Rel. Granja da Fonseca), disponível in www.dgsi.pt.
 - v. Acórdão do STJ de 19-06-2014 (Proc. n.º 1882/10.3TVLSB.L1.S1; Rel. Sérgio Poças) disponível in www.dgsi.pt.
 - vi. Acórdão do STJ de 09-02-2021 (proc. n.º 119458/16.3YIPRT.P1.S1; Rel. António Magalhães), disponível www.dgsi.pt.
 - vii. Acórdão do STJ de 06-04-2021 (Proc. n.º 5760/18.0T8STB.E1.S1; Rel. Alexandre Reis), disponível in www.dgsi.pt.
- Tribunais das Relações:
 - a. Coimbra:
 - i. Acórdão do TRC 10-03-2015, (Proc. n.º 181/13.3TBSPS.C1; Rel. Carlos Moreira) disponível in www.dgsi.pt.
 - ii. Acórdão do TRC de 19-03-2024 (Proc. n.º 522/20.7T8LMG.C1; Rel. Henrique Antunes) disponível in www.dgsi.pt.
 - b. Guimarães:

- i. Acórdão do TRG de 20-02-2025 (Proc. n.º 290/23.0T8VRL.G1; Rel. Anizabel Sousa Pereira), disponível in www.dgsi.pt

c. Porto

- i. Acórdão do TRP de 24-10-2022 (proc. n.º 49/15.9T8GVA.P1; Rel. Fernanda Almeida) disponível in www.dgsi.pt.
- ii. Acórdão do TRP de 28-03-2024 (Proc. n.º 694/21.3T8FLG.P2; Rel. Fernando Vilares Ferreira) disponível in www.dgsi.pt.

d. Lisboa

- i. Acórdão do TRL de 12-07-2012 (Proc. n.º 815/11.4TJLSB.L1-1; Rel. Pedro Brighton), disponível in www.dgsi.pt
- ii. Acórdão do TRL de 23-03-2023 (Proc. n.º 2916/20.0T8PDL.L1-6; Rel. Adeodato Brotas) disponível in www.dgsi.pt.
- iii. Acórdão do TRL de 07-12-2023 (Proc. n.º 15684/21.8T8SNT.L1-8; Rel. Carla Cristina Figueira Matos), disponível in www.dgsi.pt.

Jurisprudência Estrangeira:

- United States Court of Appeals for the D.C Circuit, *Williams v. Walker-Thomas Furniture* (1965)
- New York Court of Common Pleas, *Greer v. Tweed* (1872)