

# AUTONOMIA PRIVADA: CONCEITO, ATUAÇÃO E LIMITES\*

---

*Custódio da Piedade U. Miranda\*\**

Nada mais conseqüente, no sistema jurídico aberto, a que com tanta ênfase tem-se vindo referindo, do que falar na autonomia privada, cujo conceito, na sua traça geral, todos conhecemos, mas que nunca é demais lembrar para o desenvolvimento do tema. Fala-se em autonomia, por contraposição à heteronomia, aquela significando que alguém se dá regras (nomos) a si próprio (auto), enquanto esta supõe a edição de regras por alguém que não é o seu destinatário.

A autonomia privada supõe assim, em princípio, ou mais precisamente, supunha tradicionalmente, a possibilidade de as pessoas, numa relação jurídica estabelecida, pautarem, como bem lhes aprouvesse, dentro dos limites legais, a própria conduta, tornando-se cada uma delas, num procedimento de mútua barganha, árbitra dos próprios interesses. Por isso se podia dizer que, enquanto as *normas legais* são heretônomas, supondo uma *supremacia* do sujeito – órgão legislativo – que as dita aos seus destinatários, numa relação de *subordinação*, as *normas negociais* são *autônomas*, na medida em que os sujeitos que com elas propõem-se conformar a própria conduta estão num plano de *igualdade*, numa relação de *coordenação*. É por isso que autonomia e heteronomia, nesse sentido, teriam a ver com os dois planos distintos em que operam: a posição de igualdade ou não dos sujeitos uns em relação aos outros.

Modernamente, porém, devido ao fato de grande parte dos negócios jurídicos, no direito obrigacional, constituem contratos por adesão, em que uma das partes predispõe unilateral e soberanamente as cláusulas contratuais, limitando-se a outra a prestar-lhes adesão, sem a possibilidade de alterar, no essencial, o seu conteúdo, que se impõe assim inelutavelmente ao aderente, já não se pode falar, nesses contratos, em igualdade, por contraposição à supremacia, mas numa peculiar acepção de igualdade, na medida em que o estipulante das condições negociais também a elas se submete, tal como o aderente que, por outro lado, como que faz suas as regras negociais quando emite, livremente, sem qualquer coação, capaz de viciar a vontade, a declaração de aceitação.

Por outro lado e vistas as coisas de uma estrita perspectiva negocial, essa igualdade é *artificialmente* imposta pela lei, e não alcançada *naturalmente*, como nos contratos negociados, por meio do estabelecimento de regras de proteção contratual, especialmente com a enumeração das chamadas cláusulas abusivas (artº 51 do CDC), que, apostas ao negócio jurídico, determinam sua nulidade absoluta, sem se cuidar de saber,

\* Aula proferida no Curso de Pós-Graduação, cadeira de Direito Civil Constitucional, na Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo sob a regência do Prof. Titular Antônio Junqueira de Azevedo (Primeiro Semestre de 1999).

\*\* Professor Associado da Faculdade de Direito da Universidade de São Paulo.

portanto, se, no caso concreto, prejudicam ou não o aderente, com o que não se deixa de restringir a própria liberdade de que desfruta no âmbito da autonomia.

Trata-se de uma solução extrema e que em certos sistemas leva ao extremo oposto, de uma acentuada timidez do legislador em coibir com certa energia eventuais abusos do estipulante em face do aderente. Assim, no direito francês só são abusivas as cláusulas, como tal designadas por Decreto e até aqui publicou-se na França um só Decreto e assim mesmo prevendo como abusivas uma ou outra cláusula atinente à compra e venda, embora a jurisprudência estenda, por analogia, a sua disciplina a outras situações negociais. Na Itália, certas cláusulas “abusivas”, pelo menos até a incorporação a Código Civil da Diretiva Comunitária Européia, eram até permitidas desde que se provasse que se dera conhecimento do seu conteúdo ao aderente; o que não se permitia é que não lhe fossem oponíveis cláusulas que ele não conheceu ou que devesse conhecê-las com o uso de diligência normal (artº 1341 do Codice Civile, assim interpretado pela doutrina italiana). Tudo isto para não se cometerem excessos em matéria de restrições à liberdade contratual.

No nosso sistema, vai-se além do que seria desejável num duplo sentido: por um lado, todas as cláusulas, como se disse, são nulas de pleno direito, e, por outro, além de uma nulidade textual, há uma nulidade virtual, na medida em que a enumeração das cláusulas abusivas feita pela lei só é *taxativa*, quando feita pelo legislador, conferindo-se ao intérprete o poder de qualificar outras cláusulas como abusivas, que não as previstas expressamente em lei. Não nos parece que a expressão “dentre outras” do art.51 do CDC, possa ou deva comportar outro entendimento, sob pena de restringir-se a autonomia privada a níveis indesejáveis.

O instrumento por excelência do exercício dessa autonomia, é o negócio jurídico, mais precisamente, o contrato, por meio do qual a ordem jurídica permite que os particulares suscitem, com as combinações negociais que a sua imaginação e criatividade possa engendrar, os efeitos jurídicos que lhes correspondam, ainda quando visados de um modo prático ou empírico, condizentes com as operações econômicas que realizam para a satisfação de seus interesses. Afirmar isto pode parecer que se está tomando partido na velha querela sobre se os efeitos jurídicos resultam das próprias declarações de vontade que constituem o substrato do negócio jurídico, ou, pelo contrário, do ordenamento jurídico, como resposta que este dá àquelas declarações, precisamente porque reconhece os negócios jurídicos como atos de autonomia privada que exprimem um imperativo, uma regra de conduta, juridicamente relevante.

Antes de entrarmos na apreciação deste tema, que nos parece de fundamental importância, no âmbito da autonomia privada, e ao qual dedicaremos, ao final, espaço para externarmos a posição por nós adotada, é mister referir, ainda que numa relativa síntese, algumas concepções da autonomia privada, refletindo tendências metodológicas diversas, geralmente ligadas às posições dos diversos autores sobre o próprio conceito do negócio jurídico.

Tradicionalmente, falava-se em autonomia da vontade para significar que era a vontade a raiz dos efeitos jurídicos do negócio; foram os jusnaturalistas, já a partir de

Grotius, que atribuíram à vontade esse poder criador. Fundado na tradição da teologia moral, Grotius parte da força vinculativa da promessa para uma discussão sobre a declaração da vontade e da perfeição negocial.

Já, então, coube-lhe o mérito de proclamar que os efeitos de direito resultam, não de um mero *animus motus*, mas de sua exteriorização, da declaração, “conseguindo unificar o princípio da vontade e o princípio da confiança” (V. Franz Wiacker, História de Direito Privado Moderno, Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian, 1980, pp. 380/381). Deve-se a Savigny, no entanto, a mais notável e completa formulação da teoria da vontade como produtora de efeitos jurídicos. Na sua definição, o negócio jurídico, no âmbito dos fatos jurídicos, é aquela declaração de vontade destinada à constituição ou à extinção de uma relação jurídica.

A partir daí iniciaram-se as grandes correntes de pensamento sobre o conceito do negócio jurídico, centrado na idéia da declaração de vontade, alinhando-se, de um lado, os *voluntaristas* (Savigny, Ennecerus, Zittelmann), embora estes últimos atribuíssem à declaração no contexto da declaração de vontade uma função constitutiva e não meramente declarativa, de simples meio de prova, e, de outro, os *declarativistas* (Röver, Saleilles), os primeiros enfatizando a vontade como elemento mais importante do negócio jurídico e os últimos a declaração (posições que relevam especialmente em matéria do erro) e, de outro lado, os *objetivistas* para quem o negócio, antes que uma declaração de vontade, traduzir-se-ia num *sollen*, num dever ser, numa regra de conduta (Bülow, Henle, precedidos de Brinz e Thon e seguidos de Larenz) (v. Custodio da Piedade Miranda, Interpretação e Integração dos Negócios Jurídicos, São Paulo, Revista dos Tribunais, 1989, pp.26 e stes).

A esta última corrente de pensamento filiam-se as teorias normativistas e preceptivas.

Para os normativistas (Kelsen, Ferri) o negócio jurídico é fonte de produção de verdadeiras normas jurídicas, desde que de acordo com a sua fonte de validade, a lei, quer no processo de sua formação, quer na obediência material a seus preceitos. Assim como as normas legais devem se sujeitar às normas constitucionais, assim as normas negociais se subordinam às normas legais. A autonomia privada é para os normativistas aquele poder concedido aos particulares pela ordem jurídica, numa verdadeira delegação de competência normativa, para emitirem normas jurídicas. Entre nós perfilha a teoria normativista, com toda a certeza, José Abreu (O Negócio Jurídico E Sua Teoria Geral, São Paulo, Saraiva, 1984, pp. 33 e stes.) e, menos abertamente, Francisco Amaral (Direito Civil: Introdução, 2.ed., Rio de Janeiro: Renovar, 1998, pp. 327 e stes.).

O mais destacado representante das teorias preceptivas foi Emílio Betti que combateu vigorosamente o dogma da vontade na sua Teoria Geral do Negócio Jurídico. Para este autor, o negócio jurídico, como instrumento da autonomia privada, é anterior a qualquer ordem jurídica regularmente organizada, como acontecia com as tribos de Tegazza que trocavam o ouro pelo sal, agindo com escrupulosa correção porque tinham plena

consciência da vinculatividade do negócio que as obrigava por si só. Os negócios obrigam assim, porque estabelecem preceitos (daí a raiz da designação da teoria) antes mesmo de qualquer intervenção da ordem jurídica que posteriormente os consagra por um fenômeno de *recepção*. Os negócios ocupam, no contexto do ordenamento jurídico, o espaço de *fattispecies*, abstratamente previstas nas normas legais, atraindo assim, sempre que se realizem em concreto, a incidência dessas normas (tradução de Fernando de Miranda, Coimbra, Coimbra Editora, tomo I, pp:95 e stes.).

Entre nós, o Prof. Antônio Junqueira de Azevedo professa, em dados termos, a teoria preceptiva, a que também nos filiamos, como adiante ver-se-á. Para ele o negócio jurídico é criação do povo. Não constitui uma simples abstração dos juristas, embora a partir de certa altura tenham começado a teorizá-lo. O que, porém, é peculiar na sua teoria é que a juridicidade do negócio provém da visão social do grupo em que se insere. Quando este tem a plena consciência da vinculatividade do negócio, aí reside a sua força obrigatória e consequentemente o seu suporte jurídico (Negócio Jurídico e Declaração Negocial, 1986, pp. 3 e stes.).

Tivemos inicialmente certa dificuldade em conceber como, da visão social de um grupo, poderia brotar a força imperativa do negócio jurídico, a sua juridicidade. Para nós tal juridicidade só podia resultar da lei, seria como que uma resposta do ordenamento jurídico às pretensões das partes de um negócio, que tivessem atuado neste em conformidade com ele. Após uma análise mais ou menos detalhada da realidade negocial dos nossos dias, e sempre partindo da idéia de que os conceitos não devem ser formulados *a priori*, destacados do seu substrato, a realidade social, mas que devem refletir, numa fórmula sintética, tal realidade, que com eles se pretende traduzir, sem nunca se perder de vista, antes de tudo, as soluções legais atinentes às declarações negociais (o trabalho científico da construção jurídica deve necessariamente seguir-se ao exame da disciplina legal de uma determinada matéria e não antepor-se a ela, como pregava a superada jurisprudência dos conceitos) concluíamos, após uma análise dos diferentes tipos de negócios, isto é, da realidade social que lhes é subjacente, nos nossos dias, pela seguinte definição do negócio jurídico: 'ato de autonomia privada, constituído de um comportamento ou de uma ou mais declarações de vontade, que exprimem um imperativo juridicamente relevante' (Interpretação e Integração dos Negócios Jurídicos, São Paulo, Revista dos Tribunais, 1986).

Hoje, vemos as coisas, em alguns aspectos, de modo algo diferente, encontrando uma outra explicação para o modo como um negócio, que começa no plano social, passa a ser jurídico. A visão do jurídico do grupo social é o que, nos parece, configura o costume como fonte de direito. O costume, como se sabe, exige, para seu reconhecimento jurídico, uma prática social constante com a convicção de sua obrigatoriedade. Ora essa convicção, parece-nos, nada mais é do que a visão do jurídico, do grupo; não é uma norma jurídica extrínseca ao costume que o torna obrigatório, mas a norma, antes de mais, está inscrita no próprio costume, que afinal é uma prática social constante, sendo que a juridicidade desta decorre do agir coletivo com essa convicção, portanto de uma certa visão do grupo social, a sua visão do jurídico.

Note-se, aliás, que o costume é declarado uma fonte de direito, pela própria lei (artº 4º da Lei de Introdução ao CC.), embora ocupe o segundo lugar na hierarquia ali estabelecida. Ora se o costume, como fonte de direito, pode resultar de uma prática social constante, reconhecida como tal pelo ordenamento jurídico, que obstáculo lógico ou legal, insuperável, pode existir para o reconhecimento do negócio jurídico, ou seja de declarações negociais como fonte de preceitos juridicamente vinculantes, isto é, sem qualquer interferência da ordem jurídica na produção dos seus efeitos?

Não se diga que tal obstáculo resulta do princípio da legalidade (art. 5º, II, da Constituição Federal), na medida em que se ninguém está obrigado a fazer ou deixar de fazer algo senão em virtude de lei como pode haver obrigações que resultem de outros instrumentos normativos? Um raciocínio desta natureza esqueceria os destinatários mediatos dessa norma, que não me parece serem as partes de um negócio jurídico, mas os juizes. Além disso, e cremos que seja um argumento mais importante, é necessário interpretar-se o preceito constitucional de modo a não se incorrer numa insanável contradição. Se ninguém é obrigado a deixar de fazer algo senão em virtude de lei, porque há de se proibir (ou deixar de se reconhecer) condutas impostas em um negócio jurídico, já que não há lei que o faça?

Como bem esclarece Renato Scognamiglio, a propósito do direito italiano, e idêntica observação procede em face do direito brasileiro, embora este não mencione expressamente a declaração de vontade como elemento constitutivo do negócio jurídico, na medida em que o disciplina, através de disposições relativas à vontade (tais como as que provêm para o erro, dolo, coação, à capacidade das partes e até mesmo ao objeto e à forma), estaria implicitamente reconhecendo o elemento constitutivo (isto é, do conceito, de existência) do negócio jurídico. (Contributo Alla Teoria del Negozio Giuridico, Nápoles, Eugenio Jovene, 1969, p.51). No direito brasileiro, tínhamos além disso, a própria definição do ato jurídico (em 1916 não se fazia, ainda, no Brasil, a distinção científica entre o negócio jurídico e o ato jurídico stricto sensu) no artº 81 do CC. em termos que correspondem à definição do negócio jurídico de Savigny e no Código atual há diversas disposições gerais (arts. 104 a 114), relativas ao negócio jurídico.

Por tudo isso, e muito mais haveria a dizer, não há dúvida que o ordenamento reconhece o negócio jurídico como instrumento do exercício de autonomia privada, o que quer dizer que as partes têm, em princípio, ampla liberdade para regular os próprios interesses da maneira que mais e melhor lhes convenha, no sentido de que podem criar as formas negociais as mais diversas, até mesmo as atípicas, isto é, não só as que resultem de combinação de tipos legais, mas também as que sejam apenas socialmente típicas, sem qualquer modelo preconcebido na lei, e até mesmo as socialmente atípicas.

Optamos assim pela concepção preceptivista, mas encarando o negócio jurídico, não como um ato de autonomia privada *recebido* pela ordem jurídica, mas como uma declaração negocial atuando essa autonomia, produzindo, por si só, efeitos, *reconhecidos* expressa ou implicitamente pela ordem jurídica. Como bem salienta Giovanni B. Ferri a

teoria preceptivista e a formulação de Savigny sobre o conceito do negócio jurídico estão centradas no binômio vontade-liberdade, não são antitéticas nem contrastantes entre si, impondo-se apenas que se empreenda a sua compatibilização. Mais adiante veremos como o autor a faz.

Qual é então o papel das normas jurídicas que disciplinam os diversos tipos negociais?

Nos contratos clássicos ou negociados, cujas *fattispecies* vêm enumeradas no CC. ou em legislação extravagante, há de ver-se que grande parte das normas que os disciplinam são supletivas, pois que correspondem à vontade conjetural ou hipotética das partes, estabelecendo efeitos que elas próprias teriam querido, caso os tivessem disposto expressamente no negócio jurídico, o que desde logo quer dizer que, por um lado, relegam a regulamentação desses pontos para a lei, porque assim o querem, isto é a lei coincidentemente diz a mesma coisa e, por outro, podem afastar a disciplina dessas normas, dispondo em contrário do que elas estabelecem. Assim, por exemplo, se o risco da coisa vendida, até à sua tradição corre, por lei, por conta do vendedor, nada impede que as partes invertam essa regra, imputando o risco ao comprador, antes mesmo da tradição.

Destarte, nos contratos negociados ou clássicos, a necessidade de observância de uma poucas leis imperativas, justifica, com toda a propriedade, a afirmação de que a autonomia privada nada mais é do que uma questão de limites, isto é, atuando nos limites do que estabelecem as leis imperativas; as partes têm a mais ampla liberdade para forjarem o conteúdo contratual e por aí atribuírem às suas declarações os efeitos que almejam.

Nos contratos de adesão e nos que de uma maneira geral disciplinam as chamadas relações de consumo o número de leis imperativas vêm aumentando consideravelmente e a autonomia privada vem sendo gradualmente restringida. E mais: não só nesses contratos; as regras de proteção contratual são aplicáveis, em nosso entender, em certos termos (em que medida, veja-se nosso Contrato de Adesão, São Paulo, Atlas, 2002, pp. 168 e stes.), a todos os contratos, por força do artº 29 do Código de Defesa do Consumidor, conclusão que fica confortada com o que conclui a doutrina, no direito francês (v. Jacques Ghestin, *Traité de Droit Civil, Le Contract: Formation*, Paris, LGDJ, 1988, 2º edição, pp. 671-672).

Do que fica exposto, pode perfilhar-se com segurança a dupla afirmação de Pietro Perlingiere de que, por um lado, a autonomia privada “pode ser determinada não em abstrato, mas em relação ao específico ordenamento jurídico no qual é estudada” e, por outro, de que os interesses que se prosseguem com o exercício da autonomia privada devem ser hierarquizados no ordenamento jurídico, de acordo com os valores consagrados, designadamente na asserção do mesmo autor de que “ a autonomia privada não é um valor em si”, ainda que se deva admitir, e não se nega, que as manifestações da autonomia são submetidas aos juízos de licitude e de valor do ordenamento jurídico, com os quais devem se conformar (Perfis do Direito Civil, Introdução ao Direito Civil Constitucional, tradução do italiano de Maria Cristina De Cicco, Rio de Janeiro, Renovar, 1997, pp. 17 e 275 a 279,

respectivamente). Em nosso entender, a autonomia privada é um valor em si na medida em que constitui a esfera da atuação da própria liberdade do indivíduo e se esta é em si um valor, e da mais alta expressão, não se entende porque não deva sê-lo a autonomia privada, ainda que os interesses que no seu exercício se prosseguem tenham de se harmonizar com outros valores da ordem jurídica.

No ordenamento nacional, a autonomia privada não se limita assim à liberdade de iniciativa de celebrar negócios jurídicos, mas estende-se ao poder de influir sobre a própria regulamentação do conteúdo contratual, entendida esta afirmação em termos hábeis quanto aos contratos de adesão (v. o que se disse acima a este respeito).

O que afinal importa, e tendo em conta que não há diferenças substanciais entre a teoria que considera a declaração de vontade como capaz de por si só suscitar efeitos jurídicos e as teorias preceptivas acima referidas, é empreender, como acentua com propriedade o acima citado Giovanni B. Ferri, uma compatibilização do pensamento jurídico que lhes está subjacente. E, nesse sentido, chama o autor a atenção para o fato de que há que precisar qual a relação que permeia a medida da liberdade dos particulares no exercício da atividade negocial, fruto da autonomia privada, e a autoridade do ordenamento jurídico estatal, que a consagra.

No binômio liberdade-autoridade, escreve o autor, se se der prevalência ao segundo desses termos o negócio seria um ato *autorizado* pelo ordenamento jurídico e teriam procedência as teorias normativistas com a sua escala hierárquica das normas; se se desse prevalência ao primeiro haveria que reconhecer-se a autonomia do negócio em relação ao ordenamento jurídico e este passaria a exercer uma função *sucedânea e instrumental*. O problema, todavia, - prossegue - não se deve colocar em termos desta alternativa que implique numa opção por um deles de modo a que um sucumba ao outro, já que os dois termos estão fadados a conviver e a confrontar-se.

O que ocorre é que, por um lado, os particulares, como manifestação de sua liberdade, praticam atos que contêm regras por si só vinculativas, destinadas a regulamentar interesses privados e que carecem de juízos de valoração; e existe o ordenamento do Estado que predis põe um conjunto de critérios de valoração da realidade social, política, econômica, moral, cultural etc, a que se refere. Enquanto, por um lado, o negócio jurídico faz-se *objeto* de valoração, o ordenamento estabelece, por outro lado, os *critérios* dessa valoração. E, afinal, só à luz das valorações do ordenamento é que se pode dizer se as modificações das situações jurídicas, que o negócio jurídico por si só é capaz de empreender, em razão da vinculatividade e da tutela dispensada pelo ordenamento, *se tornaram definitivas* (Il negozio tra libertà e norma, Maggioli Editore, 1989, pp.52 e stes. especialmente 58 a 61).

Tudo isto nos leva à conclusão de que a autonomia privada supõe aquela margem de liberdade de que os particulares desfrutam para se auto regularem os seus interesses como bem entendam, alcançando os efeitos jurídicos, ainda que visados, num plano meramente prático ou econômico, que melhor sirvam aos fins que têm em vista, por meio da celebração dos negócios jurídicos.

Posto isto, segue-se agora dizer algo sobre os limites da autonomia privada.

São conhecidos os limites clássicos ou tradicionais à autonomia privada: ordem pública, bons costumes e as disposições cogentes ou imperativas da lei. É difícil definir a ordem pública, mas a que mais se aproxima da idéia que dela temos parece ser a de Henri De Page: “aquela que entende com os interesses essenciais do Estado ou da coletividade, ou que fixa, no direito privado, as bases jurídicas fundamentais sobre as quais repousa a ordem econômica ou moral da sociedade” e na dificuldade de sua conceituação tem-se mesmo seguido o expediente de sua enumeração exemplificativa. Assim, as leis que consagram ou salvagam o princípio da liberdade e da igualdade dos cidadãos; as leis sobre o estado e capacidade das pessoas; certos princípios de direito hereditário como os relativos à legítima e à proibição dos pactos sobre a sucessão futura; as leis monetárias; os princípios fundamentais do direito da propriedade (Orlando Gomes, *Contratos*, Rio de Janeiro, Forense, 1996, 17ª edição, pp. 24/25).

Embora a lei seja a fonte primordial de disposições de ordem pública, entende Jacques Ghéstin, que ao lado de uma ordem pública textual, há uma ordem pública virtual, na medida em que a jurisprudência, na ausência de texto expresso, pode anular um negócio jurídico contrário a um princípio de ordem pública que não pareça resultar de texto expresso de lei. No entender do autor citado a idéia dos bons costumes exprime o aspecto moral da ordem pública, isto é, as regras morais impõem-se no interesse da sociedade ao respeito das vontades individuais (*Traité de Droit Civil, les Obligations, le contract*, Paris, LGM, 1980, p.72). Carbonnier identificava-a com as concepções morais da Magistratura.

Mais do que as concepções de uma certa classe, deve, em nosso entender, a noção dos bons costumes resultar das concepções dominantes na opinião pública, isto é, dos valores morais ou éticos, subjacentes a toda a comunidade que se rege por um determinado ordenamento jurídico. Também, na impossibilidade de se formular um conceito preciso de bons costumes, Orlando Gomes menciona o expediente de enumeração. Assim, seriam proibidos os negócios jurídicos que tivessem por conteúdo: 1) a exploração de casas de tolerância; 2) a corretagem matrimonial; 3) o jogo; 4) a venda ou o comércio de influência; 5) a usura (obra citada, p.25).

Esses são os limites clássicos à autonomia privada. No direito atual, inúmeras são as restrições impostas a essa liberdade, ao ensejo da própria formação do vínculo contratual. Nos contratos de adesão, que, provavelmente, formam hoje grande parte do direito contratual, o aderente não tem a liberdade de discutir as cláusulas contratuais, tendo de aceitar as que não deseja em benefício do fato de poder contratar, a fim de obter o bem que é objeto do contrato. Pode dizer-se que lhe interessa o contrato no seu conjunto, no todo, mas podem não lhe interessar determinadas cláusulas, pelo que a ausência de liberdade é relativa. Como também o é a do estipulante, que não pode deixar de atender, na elaboração do conteúdo contratual, à proibição legal da inserção no negócio de determinadas cláusulas, com vista a restabelecer o equilíbrio contratual, rompido pela situação privilegiada, em que se encontra, de poder predispô-las unilateralmente e, assim, abusar da liberdade contratual.