



Crise americana não permite revisão de contratos cíveis

Os reflexos da crise americana fazem-se sentir preponderantemente nos investimentos em renda variável e nos contratos derivativos. Os vínculos contratuais baseados na cotação do dólar norte-americano, nos índices da Bolsa de Valores e no valor das *commodities* têm sido objeto de desequilíbrios que ultrapassam os limites razoáveis. É possível caracterizar esses efeitos da crise como eventos causadores da onerosidade excessiva nas relações obrigacionais.

Nos meios jurídicos, iniciam-se debates e apresentações em torno da viabilidade de ações para reequilibrar e rever os negócios jurídicos afetados pela crise econômica surgida nos Estados Unidos e que hoje ganhou direito de cidade em todo o mundo.

Se forem considerados a experiência jurisprudencial brasileira dos últimos 80 anos e a redação dos artigos 478-480, do Código Civil de 2002, não há base jurídica para a revisão desses contratos.

Essa não é uma perspectiva muito estimulante, de modo especial para as grandes empresas e os investidores, que tiveram – e continuam a amargar – significativas perdas com a crise do *subprime*. No entanto, a explicitação dessa tese contrária ao direito de revisão é de ser destacada, com vistas a que se evitem aventuras judiciais ou, quando menos, que se calculem os riscos de uma investida dessa natureza.

Em obra de nossa autoria, *Revisão judicial dos contratos* (2 ed. São Paulo: Atlas, 2006), tivemos a oportunidade de realizar uma ampla pesquisa empírica nos julgados dos tribunais brasileiros sobre a teoria da imprevisão, desde os anos 1930, quando proferida a primeira decisão sobre o tema, até 2006. A uniformidade dos precedentes orientou-se no sentido de que a alteração do ambiente econômico, no Brasil, não é causa de revisão contratual sob fundamento da teoria da imprevisão. Os tribunais parecem concordar que viver é perigoso, e, viver no Brasil é perigosíssimo. Dito de outro modo, se contratar é prever, o ato de obrigar-se no Brasil pressupõe o conhecimento de que se vive em um país sujeito a toda sorte de mudanças no cenário econômico, não se podendo alegar que essa alteração circunstancial é causa determinante do reequilíbrio das relações negociais.

Fatos como *mudança de padrão monetário* (RT 634/83); *inflação* (RT 388/134; RT 655/151; RT 659/141; RT 654/157; RT 643/87); *recessão econômica* (RT 707/102; RT 697/125); *planos econômicos* (RT 788/271); *aumento do déficit público*; *majoração ou minoração de alíquotas*; *variação de taxas cambiais e desvalorizações monetárias* não podem ser considerados *imprevisíveis* no Brasil. A jurisprudência nacional construiu uma sólida fortaleza contra as alegações de que a *alteração da realidade econômica* possa ser utilizada como pressuposto da imprevisão no direito comum. A esse propósito, o Superior Tribunal de Justiça decidiu que:

“Civil. Teoria da imprevisão. A escalada inflacionária não é um fator imprevisível, tanto mais quando avançada pelas partes a incidência de correção monetária. Precedentes. Recurso não conhecido. Decisão por unanimidade, não conhecer do recurso especial.”[1]

Ives Gandra da Silva coloca essa realidade em termos enfáticos: “Cheguei a defender, nos momentos mais agudos da inflação, a sua imprevisibilidade e inevitabilidade, mas curvei-me ao entendimento do



Judiciário, pois não mantenho o ‘preconceito aristocrático’ de que minha opinião valha mais que a manifestação dos Tribunais Superiores. (...)

A tradição do direito brasileiro — hoje, a meu ver, sabiamente incorporada a melhor exegese — é admitir que a inflação é uma realidade permanente na economia brasileira e que não é jamais imprevisível.”[2]

A questão está precisamente na opção científica do codificador de 2002, que decidiu submeter a revisão contratual aos elementos da teoria da imprevisão e da teoria de excessiva onerosidade. O artigo 478, CCB/2002, exige como pressupostos concomitantes ao pedido de alteração dos contratos: a) a criação de obrigação excessivamente onerosa; b) a ocorrência de evento extraordinário e imprevisível. Na verdade, haveria um terceiro pressuposto, a prova da extrema vantagem para a outra parte. Esse, no entanto, tem merecido interpretação mais branda. Se não é fácil provar a onerosidade excessiva e a imprevisão, que se dirá da vantagem extrema da outra parte.[3]

A combinação das teorias (italiana) da onerosidade excessiva e (francesa) da imprevisão torna difícil a possibilidade concreta de ser rever um contrato submetido às regras do Código Civil, se considerados os elementos de uma crise econômica. A jurisprudência e a doutrina deram conteúdo ao conceito jurídico da imprevisão por meio de exclusões. E, de entre essas, está a crise econômica, tal como ora vivenciada no mundo. Deveriam ter-se acautelado os contratantes. Em suma, a crise era previsível, como de resto outros eventos dessa natureza, como já se detalhou acima.

O sincretismo metodológico em relação às diversas teorias existentes sobre revisão contratual é a causa de muitas confusões. Faz-se necessário estabelecer previamente qual o modelo adotado no Direito Civil brasileiro e ele se baseia fortemente no conceito de fatos imprevisíveis.

É tão relevante esse aspecto que, se a relação jurídica for de Direito do Consumidor, adota-se exclusivamente a teoria da onerosidade excessiva e, com isso, sai de cena a natureza imprevisível do fato determinante da alteração de circunstâncias. O exemplo recente dessa distinção está no grupo de casos, apreciado pelo Superior Tribunal de Justiça, sobre a crise cambial de 1999 e os contratos de arrendamento mercantil. Por serem contratos de consumo, dispensada foi a imprevisão e a crise permitiu a revisão dos contratos porque presente a excessiva onerosidade.

Conclusivamente, em relação aos contratos de Direito Comum, o Direito Civil e o Direito Empresarial, tem sucesso a Teoria da Imprevisão e não apenas a Teoria da Onerosidade Excessiva. Com isso, até que haja uma virada jurisprudencial, que ponha por terra 80 anos de decisões das principais cortes judiciais brasileiras, a crise norte-americana não se encarta na idéia de evento imprevisível. Parafraseando os antigos romanos, *caveat emptor*, acautele-se comprador.

[1] , STJ. Terceira Turma, relator o ministro COSTA LEITE, RESP no 87.226/DF, j. 21-5-1996, DJU de 5-8-1996, p. 26.352.



[2] MARTINS, Ives Gandra da Silva. Indexadores corretivos de valores. Adoção livremente pactuada do IGP-M na aquisição de imóveis. Legalidade do contrato. Parecer. *Revista Jurídica*, Porto Alegre: Notadez, v. 308, p. 26-39, jun. 2003.p.32.

[3] Nas Jornadas de Direito Civil, promovidas em 2006 pelo Conselho da Justiça Federal, foi aprovado enunciado que considera esse pressuposto como submetido a uma presunção relativa. O texto do enunciado, que surgiu por iniciativa deste subscritor, é o seguinte: "Enunciado 365 – Art. 478. A extrema vantagem do art. 478 deve ser interpretada como elemento acidental da alteração de circunstâncias, que comporta a incidência da resolução ou revisão do negócio por onerosidade excessiva, independentemente de sua demonstração plena."

Date Created

25/11/2008