

Covid-19 e a revisão dos contratos de consumo por onerosidade excessiva

Cassio Pereira Brisola¹

Juiz de Direito no Estado de São Paulo

Sumário: Introdução; 1. Código de Defesa do Consumidor como lei principiológica; 2. Princípios da Lei 8.078/90; 2.1. Vulnerabilidade; 2.2. Boa-fé objetiva; 2.3. Equilíbrio econômico do contrato; 2.4. Preservação dos contratos; 3 Teorias sobre a revisão do contrato; 3.1. Teoria da imprevisão; 3.2. Teoria da base do negócio; 3.3. Teoria da onerosidade excessiva; 4. Requisitos para revisão do contrato de consumo por onerosidade excessiva; 4.1. Natureza da onerosidade excessiva; 5. Conclusão; Referências.

Introdução

A pandemia provocada pelo vírus Covid-19² alterou, influenciou e modificou a relação entre consumidores e fornecedores por força das medidas de restrição de circulação das pessoas impostas pelas autoridades sanitárias.

A quarentena, instituída em escala mundial, afetou e afetará a convivência humana e o tráfego normal do comércio por alguns anos, impactando a economia e gerando recessão.

As relações consumeristas não escaparam, nem escaparão dos efeitos da redução da atividade econômica.

¹ Especialista em Direito do Consumidor e em Direito Civil pela EPM.

² A lei 14.010/20 fixou como termo inicial dos eventos derivados da pandemia do coronavírus (Covid-19) o dia 20 de março de 2020 (parágrafo único do art. 1º).

Muito se tem discutido sobre os efeitos da pandemia nos contratos, ora classificando-a como caso fortuito/força maior, ora como causa superveniente imprevista, valendo citar a advertência de Anderson Schreiber (2020) de que apenas a análise casuística poderá indicar qual a solução jurídica a ser aplicada.

Por conta disso, o presente estudo visa discutir o reflexo da pandemia da Covid-19 nos contratos de consumo, em especial na revisão por onerosidade excessiva.

Para tanto, iniciaremos com uma breve abordagem sobre os princípios do Código de Defesa do Consumidor (CDC), bem como da tutela nele prevista para a revisão dos contratos por fato superveniente.

1. O Código de Defesa do Consumidor como lei principiológica

A Lei 8.078/90, amparada na Carta Magna (art. 5º, inc. XXXII), trouxe princípios próprios para tutelar a relação consumerista, inseridos no Direito Privado como normas de ordem pública e interesse social (artigo 1º).

Rosa Maria de Andrade Nery, ao discorrer sobre a principiologia do Direito Privado, conceitua lei principiológica como “aquela que fixa os princípios fundamentais de determinada situação ou relação jurídica, aos quais devem se submeter todas as leis especiais que regulam as matérias específicas” (NERY, 2008, p. 233).

Nessa linha, Cavalieri Filho ao analisar o campo de aplicação do CDC, com destaque aos aspectos cogente e imperativo de suas normas, bem como ao interesse social do tema, ante a flagrante desigualdade existente entre as partes na relação de consumo, superando o mero interesse individual dos envolvidos, com o estabelecimento de uma Política Nacional de Consumo (artigo 4º), conclui que: “o campo de incidência do Código de Defesa do Consumidor, portanto, é abrangente, difuso, permeia todas as áreas do Direito pelo que não guarda semelhança com as leis de locações, falência etc.” (CAVALIERI FILHO, 2019, p. 14).

Diante desse quadro, o Código de Defesa do Consumidor deve ser interpretado como um diploma legal que estende seus preceitos a outros ramos do Direito, os quais devem ser aplicados ao se verificar uma relação de consumo, ainda que disciplinado por outra lei, uma vez que,

“às leis principiológicas não se aplica o princípio da especialidade, segundo o qual a norma especial derroga a geral, justamente porque a lei principiológica não é lei geral” (NERY, 2008, p. 233).

2. Princípios do Código de Defesa do Consumidor

O artigo 4º do CDC traz os objetivos da Política Nacional das Relações de Consumo, fixando os princípios que devem ser aplicados para alcançar sua finalidade (incisos I a VIII).

Para os fins do presente trabalho, revestem-se de maior importância os princípios da vulnerabilidade (inciso I); da boa-fé objetiva, do equilíbrio nas relações entre consumidores e fornecedores (inciso III); e o princípio da conservação dos contratos (art. 6º, inc. V).

2.1. Princípio da vulnerabilidade

O princípio da vulnerabilidade é fruto da percepção de que o consumidor é a parte mais fraca na relação de consumo, sendo comparado com o elo mais fraco de uma corrente. Como uma corrente é tão forte quanto o seu elo mais fraco, reconheceu-se a necessidade de amparar os consumidores em suas relações com os fornecedores.

José Geraldo Brito Filomeno, amparado na lição do professor Fábio Konder Comparato, reconhece que o consumidor “é aquele que não dispõe de controle sobre os bens de produção e, por conseguinte, deve se submeter ao poder dos titulares destes” (FILOMENO, 2017, p. 77).

Claudia Lima Marques, ao tratar da vulnerabilidade do consumidor, afirma que ela se constitui em “presunção legal absoluta, que informa e baliza a sua aplicação e a hermenêutica - sempre a favor do consumidor – de suas normas” (MARQUES, 2011, p. 304), citando voto do Ministro Herman Benjamin: “O ponto de partida do CDC é a afirmação do princípio da vulnerabilidade do consumidor, mecanismo que visa a garantir igualdade formal-material aos sujeitos da relação jurídica do consumo”.³

³ STJ, REsp 586.316/MG, j. 17.04.20070.

O princípio da vulnerabilidade, portanto, deve nortear a interpretação e aplicação da tutela consumerista, não sendo diferente quando se trata da revisão dos contratos por onerosidade excessiva.

2.2. Princípio da boa-fé objetiva

Com o advento do CDC, o princípio da boa-fé objetiva ganhou destaque no Direito Privado, uma vez que a previsão de boa-fé no Código Comercial de 1850 não teve grande atenção da doutrina pátria (COUTO E SILVA, 2006, p. 37).

O princípio da boa-fé objetiva estabelece normas de conduta entre os contratantes (consumidor e fornecedor), que devem adotar, tanto na fase pré-contratual quanto na execução do contrato, comportamento que contribua para a realização plena dos objetivos do contrato (GOMES, 1995, p. 42).

Claudio Godoy conceitua a boa-fé objetiva como “um *standard*, um padrão de comportamento, reto, leal, veraz, de colaboração mesmo, que se espera dos contratantes” (GODOY, 2007, p. 72).

Atribuem-se três funções para a boa-fé: função interpretativa, função integrativa/supletiva (criadora de deveres anexos) e função restritiva/corretiva/de controle.

A função interpretativa da boa-fé busca alcançar a vontade originária das partes no momento da contratação, quando as disposições contratuais trazem dúvida de interpretação, orientando o hermeneuta a interpretar o contrato de forma a prestigiar o interesse comum dos contratantes, ao invés de beneficiar somente um deles.

Por sua vez, a função integrativa/supletiva da boa-fé cria deveres anexos de conduta para os contratantes, como o dever de informar, de cooperação, ou de lealdade.

Cavaliere Filho ensina que “os contratantes não são apenas obrigados a realizar a prestação principal, mas também a usar os seus esforços para garantir o perfeito adimplemento do contrato”, afirmando que “quem quer os fins quer também os meios necessários à respectiva consecução” (CAVALIERE FILHO, 2019, p. 51).

A seu turno, a função restritiva/corretiva/de controle da boa-fé visa coibir comportamento abusivo, lesivo e irregular dos contratantes, autorizando o intérprete do contrato a afastar cláusulas que proporcionem extrema vantagem para um deles, prestigiando o equilíbrio contratual.

Judith Martins-Costa afirma que:

Ao conjugar à conduta, segundo a boa-fé, o equilíbrio das posições do polo fornecedor e do polo consumidor, e ao prever expressamente (art. 51, inc. IV) a nulidade de cláusulas abusivas, pois desbordam da boa-fé, atingindo tal equilíbrio, a normativa consumerista atribui ao princípio da boa-fé uma função corretora do desequilíbrio contratual com caráter geral. (2018, p. 325, destaque no original)

Como se vê, a boa-fé objetiva reforça e fundamenta o princípio do equilíbrio contratual nas relações de consumo (art. 4º, inc. III), o que será estudado a seguir.

2.3. Princípio do equilíbrio econômico do contrato

O princípio do equilíbrio econômico do contrato não foi positivado no CDC, ao contrário do que ocorreu com o princípio da boa-fé, como visto acima.

Contudo, o legislador consumerista emprestou relevância ímpar ao equilíbrio econômico contratual (CAVALIERI FILHO, 2019, p. 64), principalmente ao mencionar o equilíbrio das relações como princípio (art. 4º, inc. III) (MARQUES, 2011, p. 902); bem como ao atribuir a ele o caráter de direito básico do consumidor (art. 6º, inc. V, parte final), além de estabelecer a nulidade da cláusula contratual que coloca o consumidor em desvantagem exagerada (art. 51, inc. IV).

Como se vê, o equilíbrio contratual orienta o intérprete a buscar a equivalência entre a prestação originariamente assumida pelo consumidor e a devida na execução do contrato.

Claudia Lima Marques afirma que o princípio do equilíbrio contratual é cogente, de sorte que ainda que “aceita conscientemente pelo consumidor, mas se traz vantagem excessiva para o fornecedor, se é abusiva, o resultado é contrário à ordem pública, contrário às novas normas de ordem pública de proteção do CDC, e a autonomia de vontade não prevalecerá” (MARQUES, 2011, p. 903).

Anderson Schreiber destaca que o princípio do equilíbrio contratual “não está adstrito a mero reforço daquilo que já derivaria da própria noção de comutatividade, centrada sobre o vínculo correspectivo entre prestações” (SCHREIBER, 2018, p. 56), afirmando que ele:

Destina-se a impedir não somente que um contratante sofra sacrifício econômico desproporcional ao benefício econômico obtido – o que se pode denominar desequilíbrio contratual vertical, porque constatado a partir da comparação entre dimensões econômicas dos direitos e obrigações recíprocos que compõem o objeto do contrato –, mas também que sofra sacrifício econômico desproporcional ao assumido – o que se pode denominar desequilíbrio contratual horizontal, porque verificado a partir do agravamento do sacrifício econômico imposto ao contratante no tempo, entre o momento da formação do contrato e o momento da sua execução. (SCHREIBER, 2018, p. 56)

Nelson Rosenvald adverte que o “equilíbrio é pressuposto inerente a qualquer contratação, como imperativo ético do ordenamento jurídico, e mesmo nas relações puramente civis, evidencia-se a desigualdade, mesmo que de forma mais sutil (ROSENVALD, 2016, p. 253).

O desequilíbrio contratual pode decorrer de fato contemporâneo a sua formação, como nos casos de vício de vontade, ou por fato superveniente, como a pandemia provocada pela Covid-19, o que interessa para os fins do presente estudo.

2.4. Princípio da conservação do contrato

É através do contrato que os consumidores adquirem produtos e serviços dos fornecedores, impulsionando a roda da economia com a transferência de riqueza, proporcionando a criação de empregos, arrecadação de impostos e a realização de investimentos de sorte a “assegurar a todos existência digna, conforme os ditames da justiça social” (artigo 170, *caput*, da Carta Maior).

Assim sendo, o desfazimento do contrato – quer por rescisão ou resolução – não interessa à ordem econômica, haja vista a estagnação causada, além de enfraquecer sua função social.

No âmbito do CDC, o princípio da conservação do contrato revela-se no reconhecimento da revisão como direito básico do consumidor (art. 6º, inc. V), além da previsão de que a nulidade de uma cláusula contratual abusiva não invalida o contrato, exceto quando de sua ausência, apesar dos esforços de integração, decorrer ônus excessivo a qualquer das partes (art. 51, § 2º).

Bruno Miragem destaca que “a diretriz do CDC orienta-se no sentido de assegurar a manutenção do contrato enquanto houver interesse útil a ser satisfeito mediante sua execução” (MIRAGEM, 2013, p. 202).

Nery e Nery são enfáticos ao afirmar que:

o direito básico do consumidor, reconhecido no CDC 6º V, não é o de desonerar-se da prestação por meio da resolução do contrato, mas o de modificar a cláusula que estabeleça prestação desproporcional, mantendo-se íntegro o contrato que se encontra em execução ou de obter a revisão do contrato se sobrevierem fatos que tornem as prestações excessivamente onerosas para o consumidor. (NERY; NERY, 2016, p. 197)

Portanto, havendo a possibilidade do contrato produzir interesse útil para os contratantes, ele deve ser preservado através da revisão de suas cláusulas, afastando-se eventual cláusula abusiva ou readequando seus termos para restabelecer o equilíbrio econômico do contrato.

3. Teorias que autorizam a revisão dos contratos de consumo

O CDC prevê a possibilidade de revisão dos contratos em razão de fatos supervenientes que os tornem excessivamente onerosos (art. 6º, inc. V, *in fine*).

Importante destacar que a Lei 8.078/90 deixou de fixar como requisito que o fato seja imprevisível, como o fez o Código Civil no art. 478. O fato superveniente não precisa ser imprevisível (BRAGA NETO, 2019, p. 82), basta que ele interfira no cumprimento dos termos contratados, provocando onerosidade excessiva.

Inegável que a pandemia provocada pela Covid-19 deve ser reconhecida como fato superveniente a influir na execução dos contratos.

Anderson Schreiber afirma que o problema referente ao desequilíbrio contratual superveniente à formação do contrato tem sido debatido em diferentes experiências jurídicas nacionais, sob diferentes nomenclaturas – imprevisão, quebra da base do negócio, desequilíbrio entre prestações, alteração das circunstâncias, superveniência contratual, *hardship*, excessiva onerosidade, entre outras –, que refletem “diferentes concepções teóricas sobre o fenômeno, ora lhe atribuindo tratamento mais abrangente, ora mais restritivo, ora, ainda, lhe reservando apenas um tratamento diverso” (SCHREIBER, 2018, p. 136).

Passemos a discorrer sobre as teorias da imprevisão, da base do negócio jurídico e da onerosidade excessiva.

3.1. Teoria da Imprevisão

A teoria da imprevisão tem origem na cláusula *rebus sic stantibus*.

A cláusula *rebus sic stantibus* surgiu na Idade Média a partir do brocardo latino: *contractus qui habent tractum successivum et dependentiam de futuro rebus sic stantibus intelliguntur* (os contratos que têm trato sucessivo e dependência futura devem ser entendidos estando as coisas assim) (AZEVEDO, 2011, p. 64), ou seja, como se encontram no momento da contratação.

Segundo Álvaro Villaça de Azevedo, a cláusula *rebus sic stantibus* “apresenta-se com roupagem moderna, sob o nome de teoria da imprevisão, tendo sido construída pela Doutrina, com o intuito de abrandar a aplicação do princípio *pacta sunt servanda*, quando da alteração brusca das situações existentes no momento da contratação” (AZEVEDO, 2011, p. 64).

Serpa Lopes, ao comentar sobre a origem da teoria da imprevisão, informa que, no direito romano, não havia previsão de regra revisora para o juiz, tendo sido os autores cristãos que trouxeram a concepção de *vinculum fraternitatis*, temperando a força obrigatória do contrato pela consideração do justo contratual, conforme a doutrina de Santo Ambrósio, Santo Agostinho e São Tomás de Aquino, bem como o fato de que o equilíbrio das prestações representa o corolário necessário da justiça contratual, pois “dar a cada um o que é devido, é a fórmula sintetizadora do dever do juiz, em matéria de mora contratual” (LOPES, 1962, p. 112).

A teoria da imprevisão foi elaborada e acolhida pelo Conselho de Estado da França, no decorrer da Primeira Guerra Mundial. Nasceu com o julgado de 30 de março de 1916, exarado na questão de Bordeaux, na qual se discutiu sobre o contrato administrativo de serviço público (concessão de obra pública) em que se admitiu a revisão dos preços, em razão da alta do carvão causada pelos transtornos da guerra.

Assim surgiu a *Loi Failliot*, que permitia a resolução dos contratos firmados antes da Grande Guerra, “desde que tivessem por objeto a entrega de mercadorias ou gêneros em prestações sucessivas ou diferidas, e que um dos contratantes demonstrasse ter sofrido prejuízos exagerados em virtude da guerra” (SCHREIBER, 2018, p. 150).

3.2. Teoria da base do negócio

As teorias da base do negócio (subjéitiva e objéitiva) têm origem na doutrina alemã, a partir dos estudos de Windscheid, Oertman e Larenz.

José Eduardo da Costa explica que o jurista alemão Bernhard Windscheid elaborou a teoria da pressuposição, sintetizando-a nos seguintes termos:

A teoria da pressuposição afirma que quem declara a vontade, sob certo pressuposto, pretende que o efeito jurídico se produza apenas se for mantida a situação abrangida pelo pressuposto. Assim, caso haja efeito previsto no negócio, sem a subsistência da pressuposição, o querer real do declarante não foi realizado. A doutrina da pressuposição funda-se na conclusão de que, além da causa, podem existir outras situações contratuais, não declaradas expressamente, mas emanadas das circunstâncias e percebidas ou suscetíveis de percepção pela outra parte. (COSTA, 2012, p. 402)

Costa aponta como problema da teoria da pressuposição a ausência de “métodos ou instrumentos capazes de estabelecer quais formas ou eventos que conduziram as partes a concluir a negociação e formam um contrato” (COSTA, 2012, p. 403).

Anderson Schreiber esclarece que, para Oertman, a base do negócio consistiria na

representação mental de uma das partes no momento da conclusão do negócio jurídico, conhecida em sua totalidade e não rechaçada pela outra parte, ou a comum representação das diferentes partes sobre a existência ou surgimento de certas circunstâncias nas quais se baseia a vontade negocial. (SCHREIBER, 2018, p. 142).

Segundo Rodrigues Junior, Karl Larenz “acolheu e reformulou de modo radical a teoria da base do negócio jurídico, devendo essa ser entendida em dois aspectos, o subjetivo e o objetivo”.

Para Larenz, a base subjetiva é a determinação da vontade de uma ou ambas as partes (como uma representação mental existente ao se concluir o negócio) que tenha influenciado grandemente na formação dos motivos. Por sua vez, a base “objetiva” do contrato (enquanto complexo de sentido inteligível) constitui o conjunto de circunstâncias cuja existência ou persistência pressupõe devidamente o contrato – saibam ou não os contratantes – já que, se assim não fosse, não se

lograria o fim do contrato, o propósito das partes contratantes e a subsistência do contrato não teria “fim, sentido ou objeto”.⁴

Farias e Rosenvald afirmam que a teoria da quebra da base objetiva difere da teoria da imprevisão por não exigir como requisito acontecimento imprevisível que altere a economia contratual, sendo suficiente o desaparecimento das “circunstâncias mínimas que presidiram a contratação, aquelas expectativas legítimas cuja permanência é inerente àquele tipo de contrato, ensejando uma desproporção superveniente entre as prestações” (ROSENVOLD, 2016, p. 262).

3.3. Teoria da onerosidade excessiva

A teoria da onerosidade excessiva visa restabelecer o equilíbrio do contrato afetado por fato superveniente, com forte atuação do princípio do equilíbrio econômico do contrato.

Schreiber relata que a teoria da onerosidade excessiva teve origem no Código Civil italiano, de 1942, aproximando-se em parte da doutrina da imprevisão francesa, uma vez que o art. 1.467 menciona acontecimentos extraordinários e imprevisíveis. Contudo, a doutrina italiana teria se esforçado para imprimir interpretação objetiva, “distanciando-se, na identificação do seu fundamento, do apego excessivo à vontade originária dos contratantes para situar o tema no campo da causa” (SCHREIBER, 2018, p. 157), tendo influenciado a redação do art. 478 do Código Civil brasileiro.

Cumprir destacar que o Código de Defesa do Consumidor não exige fato imprevisível ou extraordinário para o reconhecimento da onerosidade excessiva, afastando-se da disciplina prevista no Código Civil (art. 478).

O CDC autoriza a revisão do contrato quando ocorrer fato superveniente que torne a prestação excessivamente onerosa.

Konder afirma que “a vulnerabilidade presumida do consumidor - tomada pelo legislador como pessoa em condição de particular

⁴ Transcrição da tradução livre feita por Anderson Schreiber (2018, p. 144) de trecho da obra de Karl Larenz: *Base del negocio juridico y cumplimiento de los contratos*.

vulnerabilidade – conduz à atenuação do rigor nos requisitos para a caracterização da onerosidade excessiva, alargando o espaço de intervenção judicial” (COMPARATO, 2020, p. 141).

4. Requisitos para a revisão dos contratos por onerosidade excessiva no CDC

A disciplina da onerosidade excessiva no âmbito do CDC traz peculiaridades que a distancia daquela prevista no Código Civil (art. 478), tanto pela redação do art. 6º, inc. V, quanto pela aplicação de seus princípios, razão pela qual devem ser analisados seus requisitos.

Assim, faz-se importante definir os requisitos para o reconhecimento da excessiva onerosidade referida no art. 6º, V, do CDC.

Thiago Ferreira Cardoso Neves defende que a expressão “excessiva onerosidade” significa “uma prestação desproporcional e desarrazoada, que imponha à parte uma grande dificuldade no seu cumprimento se comparada com as condições originais, beneficiando a outra parte com uma extrema vantagem” (NEVES, 2018, p. 67).

Não concordamos com a conclusão de que a excessiva onerosidade deva provocar extrema vantagem para o outro contratante, uma vez que a prestação de uma das partes pode ter sido agravada pelo fato superveniente, sem que acarretasse benefício exagerado para a parte contrária.

Por força do princípio do equilíbrio contratual, é suficiente que um dos contratantes venha suportar “sacrifício econômico desproporcional em decorrência do cumprimento das obrigações que compõem o objeto do seu contrato” (SCHREIBER, 2018, p. 58).

Assim sendo, desnecessário se perquirir se a onerosidade excessiva de uma das partes veio acompanhada de extremo benefício do outro contratante.

Noutro giro, a onerosidade excessiva somente se verifica nos contratos (bilaterais, comutativos e onerosos) e em casos de obrigação duradoura ou periódica, não atingindo aqueles de obrigação instantânea, como destaca Raquel Bellini Salles (2005, p. 322).

Rodrigues Junior (2006, p. 207) ensina que os contratos aleatórios não se submetem à teoria da onerosidade excessiva, “com a ressalva de que podem ocorrer alterações circunstanciadas na execução das cláusulas de cunho não aleatório”. Salles (2005, p. 323), por sua vez, entende ser possível a revisão de contrato aleatório se um fato superveniente se traduzir em uma álea extraordinária, como na elevação do valor do prêmio pago pelo consumidor em um contrato de seguro.

Importante destacar que a onerosidade excessiva não se confunde com eventual variação da equivalência das prestações, como visto acima ao se tratar do princípio do equilíbrio econômico do contrato.

Por exemplo, na compra e venda parcelada, não se configura a onerosidade excessiva se o fornecedor oferecer desconto no preço do produto, como ocorre no setor de vestuário com as promoções de final de estação, ou após o lançamento de uma geração mais nova do produto, como no comércio de carros novos.

Nesse sentido, José Eduardo Costa (2012, p. 424) afirma que “a onerosidade excessiva é um fenômeno pertinente ao programa econômico do contrato. Não se trata, portanto, de uma mera análise individualizada da prestação, comparando-se o seu valor no momento da contratação e o seu valor atual”.

Noutro vértice, a revisão contratual por onerosidade excessiva pode ser buscada diretamente entre o consumidor e fornecedor. Contudo, não alcançado um acordo, o Judiciário deverá ser acionado para intervir e restaurar o equilíbrio das prestações, uma vez que uma das partes do contrato não pode impor à outra sua vontade.

Havendo a necessidade de propositura de ação judicial, a doutrina se divide sobre a possibilidade de se alegar a onerosidade excessiva pelo consumidor que estiver em mora.

Rodrigues Junior (2006, p. 208) afirma que a revisão judicial por onerosidade excessiva deve ser alegada “antes do descumprimento do contrato, sob pena de se transformar seu eventual beneficiário em um simples devedor moroso, sujeito às regras da resolução por inexecução culposa”.

Por sua vez, Salles (2005, p. 324) defende a possibilidade de alegação da revisão contratual pelo devedor moroso “nas hipóteses de súbita onerosidade excessiva, inviabilizando-se para o consumidor a propositura da ação em tempo hábil”.

Silvio Venosa (2010, p. 498) adverte que:

o devedor somente pode beneficiar-se da revisão se não estiver em mora no que diga respeito ao cumprimento das cláusulas contratuais não atingidas pela imprevisão, isso porque o inadimplemento poderá ter ocorrido justamente pela incidência do fenômeno. Não podemos considerar, nesse caso, em mora o devedor se falta não lhe é imputável.

Em caso de inadimplemento do consumidor após a decretação da pandemia (art. 1º, parágrafo único, da Lei 14.010/20), e por motivo decorrente dela, entendo que deve ser aceita a revisão contratual, por ser a interpretação que mais se afina com os princípios da vulnerabilidade, da boa-fé objetiva e da conservação dos contratos.

Ademais, os escritórios de advocacia foram proibidos de funcionar no período de quarentena (GOVERNO..., 2020), o que inviabilizou a procura e o contato do consumidor com os advogados, além da restrição de circulação e contato social, dificultando e/ou impedindo a propositura de ação revisional.

4.1. Natureza da onerosidade excessiva

O efeito da pandemia no contrato pode ser de duas naturezas: objetiva ou subjetiva.

Chamamos de efeito objetivo aquele que interfere diretamente na prestação do contrato, aproximando-se da teoria da frustração do contrato,⁵ em que o cumprimento não se mostrar interessante ou impossível de ser efetivado, como, v.g., no caso de pacote de turismo inviabilizado pela restrição de circulação.

Por sua vez, a natureza subjetiva está relacionada ao contratante que não tenha condição de cumprir o contrato, quer pela redução de

⁵ Teoria da frustração do contrato tem origem na *common law* por ocasião do cancelamento da coroação do Rei Eduardo VIII.

sua capacidade financeira, quer por se encontrar entre as pessoas qualificadas como grupo de risco (86 MILHÕES..., 2020).

Como cedição, a pandemia aumentou o desemprego, interferindo na capacidade financeira, forçando o consumidor a optar pelo contrato que poderá cumprir.

Claudia Lima Marques, ao analisar a nova teoria contratual criada pelo CDC e a possibilidade de rescisão do contrato, afirma que “a aceitação de circunstâncias subjetivas passivas, como a perda do emprego, acidente, divórcio etc., como causas possíveis de inadimplemento sem culpa”.

Se o desemprego pode ser considerado como fundamento para a rescisão do contrato sem culpa, também deve ser aceito para revisão do contrato, por força do princípio da conservação dos contratos.

5. Conclusão

Os problemas provocados pela pandemia da Covid-19 na execução dos contratos alteraram as condições fáticas e os propósitos existentes no momento da contratação, afetando consumidores e fornecedores.

Contudo, o sistema jurídico nacional traz ferramentas para enfrentar as consequências da pandemia nos contratos de consumo, ferramentas que englobam desde os preceitos constitucionais (art. 3º, I, da CF) aos princípios e regras do Código de Defesa do Consumidor, como visto acima.

Não podemos nos furtar a advertir que o consumidor não tem somente direitos, mas também deveres, conforme reconhecido no art. 4º, inc. IV, do CDC, além do dever de cooperação imposto pelo princípio da boa-fé objetiva, na sua face de integração dos interesses dos contratantes, reforçado pelo objetivo fundamental de construir uma sociedade livre, justa e solidária (art. 3º, inc. I).

Assim sendo, a pandemia não deve ser utilizada pelo consumidor para requerer a revisão do contrato, se este ou ele não sofreram os efeitos daquela. Ou seja, há a necessidade de se demonstrar a onerosidade excessiva no cumprimento do contrato decorrente de fato relacionado aos efeitos da quarentena imposta por força da pandemia da Covid-19.

Em suma, a pandemia não pode ser utilizada como “desculpa” para a revisão dos contratos, impondo-se aos contratantes comprovar os efeitos dela sobre eles, uma vez que a pandemia é notória, mas suas consequências em cada contrato não o são, razão pela qual a onerosidade excessiva deverá ser demonstrada no caso concreto, “atentando o julgador para as circunstâncias particulares do caso, entre as quais a natureza e o conteúdo do contrato, bem como o interesse das partes (CAVALIERI FILHO, 2019, p. 211).

Referências

86 MILHÕES de adultos brasileiros estão no grupo de risco para covid-19. *Unifesp*, São Paulo, 15 jun. 2020. Disponível em: <https://bit.ly/3kRfCPl>. Acesso em: 10 jun. 2020.

AGUIAR JUNIOR, Ruy Rosado de. *Comentários ao novo Código Civil: volume VI, tomo II: da extinção do contrato*. Coordenação: Sálvio de Figueiredo Teixeira. Rio de Janeiro: Forense, 2011.

ASCENSÃO, José de Oliveira. *Direito civil: teoria geral: volume 3: relações e situações jurídicas*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2010.

AZEVEDO, Álvaro Villaça. *Comentários ao novo Código Civil: volume VII: das várias espécies de contrato*. 2. ed. rev. e atual. Coordenação: Sálvio de Figueiredo Teixeira. Rio de Janeiro: Forense, 2011.

BENJAMIN, Antônio Herman Vasconcellos e; MARQUES, Claudia Lima; BESSA, Leonardo Roscoe. *Manual de direito do consumidor*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2007.

BRAGA NETTO, Felipe Peixoto. *Manual de direito do consumidor: à luz da jurisprudência do STJ*. 14. ed. rev. ampl. e atual. Salvador: JusPodivm, 2019.

CAVALIERI FILHO, Sergio. *Programa de direito do consumidor*. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2019.

COSTA, José Eduardo da. *Temas relevantes do direito civil contemporâneo: reflexões sobre os 10 anos do Código Civil*. Coordenação: Renan Lotufo, Giovanni Ettore Nanni, Fernando Rodrigues Martins. São Paulo: Atlas, 2012.

COUTO E SILVA, Clóvis Veríssimo do. *Obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. *Curso de direito civil: contratos*. 6. ed. rev. e atual. Salvador: JusPodivm, 2016.

FILOMENO, José Geraldo Brito. In: Ada Pellegrini Grinover *et al.* *Código brasileiro de defesa do consumidor: comentado pelos autores do anteprojeto*. 11. ed. rev. atual. e ref. Rio de Janeiro: Forense, 2017.

GODOY, Claudio Luiz Bueno de. *Função social do contrato: os novos princípios contratuais*. 2. ed. rev. e atual. São Paulo: Saraiva, 2007.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 15. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995.

GOVERNO de SP cancela permissão de trabalho interno em escritórios de advocacia e contabilidade na quarentena. G1, Rio de Janeiro, 4 abr. 2020. Disponível em: <https://glo.bo/3j39nMJ>. Acesso em: 15 jun. 2020.

LOTUFO, Renan. *Código civil comentado: tomo I: contratos em geral até doação (arts. 421 a 564): volume 3*. São Paulo: Saraiva, 2016.

MARQUES, Claudia Lima. *Contratos no Código de Defesa do Consumidor: o novo regime das relações contratuais*. 6. ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.

MARTINS-COSTA, Judith. *Comentários ao novo Código Civil: volume V: tomo II: do inadimplemento das obrigações*. 2. ed. Coordenação: Sálvio de Figueiredo Teixeira. Rio de Janeiro: Forense, 2009.

MARTINS-COSTA, Judith. *A boa-fé no direito privado: critérios para a sua aplicação*. 2. ed. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

MIRAGEM, Bruno. *Curso de direito do consumidor*. 4. ed. rev. atual. e ampl. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013.

NERY, Rosa Maria de Andrade. *Introdução ao pensamento jurídico e à teoria geral do Direito Privado*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2008.

NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade. *Instituições de direito civil: volume III: contratos*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.

RODRIGUES JÚNIOR, Otavio Luiz. *Revisão dos contratos: autonomia da vontade e teoria da imprevisão*. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2006.

ROPPO, Enzo. *O contrato*. Coimbra: Almedina, 2009.

ROSENVALD, Nelson. *Código Civil comentado: doutrina e jurisprudência*. 13. ed. Coordenação: Cezar Peluso. Barueri: Manole, 2019.

SALLES, Raquel Bellini de Oliveira. O desequilíbrio da relação obrigacional e a revisão dos contratos no Código de Defesa do Consumidor: para um cotejo com o Código Civil. In: TEPEDINO, Gustavo (coord.). *Obrigações: estudos na perspectiva civil-constitucional*. Rio de Janeiro: Renovar, 2005.

SCHREIBER, Anderson. *Equilíbrio contratual e o dever de renegociar*. São Paulo: Saraiva Educação, 2018.

SCHREIBER, Anderson. Devagar com o andar: coronavírus e contratos: Importância da boa-fé e do dever de renegociar antes de cogitar de qualquer medida terminativa ou revisional. *Migalhas*, [S. l.], 23 mar. 2020. Disponível em: <https://bit.ly/2EDhhNZ>. Acesso em: 12 jun. 2020.

SERPA LOPES, Miguel Maria de. *Curso de direito civil: fontes das obrigações: volume III: contratos*. 4. ed. rev. e aum. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1962.

SOUZA, Sylvio Capanema de; WERNER, José Guilherme Vasi; NEVES, Thiago Ferreira Cardoso. *Direito do consumidor*. Rio de Janeiro: Forense, 2018.

TEPEDINO, Gustavo; KONDER, Carlos Nelson; BANDEIRA, Paula Greco. *Fundamentos do direito civil: volume 3: contratos*. Rio de Janeiro: Forense, 2020.

VENOSA, Sílvio de Salvo. *Código civil interpretado*. São Paulo: Atlas, 2010.