



FABICHAK & BERTOLDI
ADVOGADOS ASSOCIADOS

COVID-19 E AS ALTERNATIVAS LEGAIS EXISTENTES AOS CONTRATANTES IMPACTADOS POR SEUS EFEITOS

Luiz Henrique Alves Bertoldi

Renato Federico

Fato de conhecimento notório que o mundo vem sendo acometido por uma pandemia, assim oficialmente declarado pela Organização Mundial de Saúde (OMS), em virtude da disseminação do “novo coronavírus” (COVID-19). O que ainda não é de conhecimento, no entanto, e por isso vem sendo objeto de profundos debates e estudos nas mais diversas áreas, são as consequências permanentes de referida pandemia e as alterações que ela produzirá no mundo como o conhecemos.

De todo modo, nesse momento de transição para um novo mundo, algumas implicações político, econômicas e sociais já são percebidas. E o Direito, evidentemente, não passa incólume a tal cenário, cabendo a seus operadores buscar, entre as normas, as melhores respostas para as situações concretas já percebidas.

Em razão da forma de contágio do “novo coronavírus” e da insuficiência dos sistemas de saúde, em todo o mundo, para o atendimento simultâneo de grande parte da população infectada, uma das principais implicações da pandemia vem sendo a implementação da política de isolamento social e quarentena como forma de contenção do contágio, o que, por sua vez, traz outras implicações.

Uma destas é a alteração do cenário econômico que serviu como base para celebração de diversos contratos, tanto no setor público quanto privado. Imagine-se, por exemplo, os impactos que referida política de isolamento social e quarentena tem causando para um concessionário do setor rodoviário, que celebrou com a Administração Pública contrato de longo prazo, projetando determinada receita tarifária mensal. Ou os impactos para o locatário de um imóvel comercial, que tem seus rendimentos diretamente relacionados ao fluxo de consumidores em seu estabelecimento.

O ordenamento jurídico brasileiro, embora nem sempre tão claro, tem uma resposta para tais situações.

+55 (11) 3628-5868

www.fabichakadv.com e-mail: fabichakadv@fabichakadv.com

Rua Alves Guimarães | 1453 | Pinheiros | CEP: 05410-002 | São Paulo | SP | Brasil



Os artigos 478 e 479 do Código Civil, ao contemplarem a teoria da onerosidade excessiva, estabelecem que nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar **excessivamente onerosa**, com extrema vantagem para a outra, em virtude de **acontecimentos extraordinários e imprevisíveis**, poderá o devedor pedir a resolução do contrato ou poderá o credor, como forma de evitá-la, oferecer a modificação equitativa das condições do contrato.

A possibilidade de revisão judicial do valor da prestação devida, em função de mudança das condições que geram manifesta desproporção em relação ao originalmente devido, é garantida, também, nos termos do art. 317 do Código Civil.

Embora, como regra, as partes estejam obrigadas aos termos do contrato celebrado, que, em princípio, são imutáveis, conforme a máxima latina “pacta sunt servanda”, fato é que o ordenamento jurídico excepciona essa obrigatoriedade e imutabilidade contratual em razão de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, em prol da parte que estiver em situação de desvantagem.

Isso porque os riscos assumidos pelas partes de um contrato, quando de sua celebração, correspondem apenas e tão somente àqueles conhecidos ou de conhecimento previsível naquele momento. É dizer, nos casos apresentados, o concessionário de rodovia assume o risco das variações de tráfego em razão das circunstâncias conhecidas ou de possível conhecimento ao tempo da apresentação de sua proposta comercial na licitação, assim como o locatário comercial assume o risco do negócio, ciente de que em alguns meses o movimento em sua loja será menor que em outros.

Fato é que a pandemia, relativa à disseminação do “novo coronavírus”, não se enquadra no espectro de situações ordinárias e previsíveis, de modo que os riscos dela decorrentes não podem ser assumidos pelos contratantes e as suas repercussões sobre os contratos celebrados anteriormente à sua ocorrência, ou seja, sobre bases econômicas alteradas, por exemplo, pela implementação das políticas de isolamento social e de quarentena, que limitam a circulação de pessoas e afetam o faturamento de vários negócios, acionam as normas relativas à teoria da onerosidade excessiva.

Isso significa que as partes em desvantagem de um contrato diante da pandemia e seus efeitos socioeconômicos, segundo normas do Código Civil, podem buscar tanto na esfera



extrajudicial como judicial a renegociação e a revisão de cláusulas contratuais, ou mesmo, se o caso, a resolução contratual.

Caso não haja solução extrajudicial, a parte em desvantagem no atual cenário de pandemia poderá se valer do Judiciário, demonstrando que seu contrato se tornou excessivamente oneroso, é dizer, que há uma manifesta desproporção entre prestação e contraprestação originalmente pactuadas que causa desequilíbrio e que cria, portanto, a situação exigida legalmente de extrema vantagem à outra parte.

Apenas para ilustrar o quanto exposto, a 22ª Vara Cível da Comarca da Capital do Estado de São Paulo, em recente decisão nos autos do processo nº 1026645-41.2020.8.26.0100, determinou, liminarmente, a redução em 70% (setenta por cento) do valor do aluguel pago por locatária de imóvel comercial como forma de *“assegurar a manutenção da base objetiva, para ambas as partes, gerando o menor prejuízo possível a elas, dentro das condições de mercado existentes”*.

Tais possibilidades de revisão ou resolução contratuais, no atual, cenário, são bastante significativas, considerando que os contratos, usualmente, preveem sanções para os casos de descumprimento de obrigações, bem como que a lei exige, em condições ordinárias, o pleno adimplemento contratual, sancionando a rescisão antecipada.

Portanto, diante da atual crise político, econômico e social, decorrente da disseminação, em escala mundial, do “novo coronavírus” (COVID-19), evidentemente extraordinária e imprevisível, os titulares de contratos celebrados antes de sua constatação, que estejam em situação de clara desvantagem contratual, devem buscar a renegociação e a revisão dos termos do contrato, ou, se necessário, a resolução do contrato com base na teoria da onerosidade excessiva.