

O CONTRATO DE
COMPRA E VENDA
DE COISAS FUTURAS
E A ULTERIOR
ALTERAÇÃO DO
PREÇO DE MERCADO
DO BEM OBJETO DO
CONTRATO
— UM CONTRIBUTO
DA EXPERIÊNCIA
JURISPRUDENCIAL BRASILEIRA

ALTAIR GUERRA DA COSTA¹
Juiz de Direito

RESUMO

O presente trabalho consiste em estudo de caso com o qual se defrontou o Judiciário brasileiro, designadamente a respeito da repercussão da alteração do preço da coisa objeto de contrato de compra e venda de coisa futura, no qual as partes definiram, quando da declaração negocial, as obrigações dos contraentes – inclusive a fixação do preço a pagar –, realizando-se uma breve abordagem doutrinária e uma análise crítica das decisões judiciais das diversas instâncias, realçando, por derradeiro, que esse caso paradigmático pode servir de contributo para o direito português.

Parte I – Delimitação temática

No início deste século, mais precisamente no ano de 2003, incontáveis ações judiciais aportaram no Judiciário brasileiro impugnando a validade de contratos de compra e venda de coisa futura – soja que ainda seria cultivada –, matéria até então inédita nos tribunais do Brasil.

Essas ações ampararam-se, sobretudo, no argumento da imprevisibilidade da flutuação do preço da coisa, significativamente mais elevado na época da entrega do produto em comparação com o preço estipulado no contrato, celebrado antes mesmo do plantio.

Esse paradigma pode representar importante contributo para o direito português não só pela inegável vocação agrícola de Portugal – onde em 2013 o milho, uma *commodity*, alcançou a histórica produção de 929,5 mil toneladas, além de outras culturas de crescente produção, como arroz, tomate para indústria, batata e trigo, e, ainda, as culturas permanentes de frutas, vinho e azeitona para azeite, segundo o relatório “Estatísticas Agrícolas 2013” e relatórios dos anos seguintes, divulgados pelo Instituto Nacional de Estatística de Portugal² –, mas também porque essa experiência é igualmente válida para os contratos de compra e venda de coisas futuras de uma maneira geral, e não apenas àqueles que têm como objeto produtos agrícolas.

É imperioso, entretanto, realizar uma inicial abordagem acerca das características gerais do contrato de compra e venda para, depois, ingressar nessa modalidade especial de contrato, qual seja, o de coisas futuras.

1 – O contrato de compra e venda e o seu enquadramento legal e doutrinário

Nas palavras de Cunha Gonçalves, transcritas por Felipe Cassiano dos Santos e Marta Martins da Costa³, o contrato de compra e venda é o “*contrato máximo*” e a “*mola impulsadora do comércio*”, o que, à partida, revela a extrema valia da compra e venda mercantil, em especial para a afirmação do direito comercial como ramo autônomo do direito.

O contrato de compra e venda comercial, previsto no art. 463 do Código Comercial português – datado de 1888 –, possui os elementos

do contrato homônimo regulado pelo art. 874º do Código Civil de Portugal, acrescido de um elemento especial, de natureza eminentemente subjetiva – mas apurável objetivamente –, representado pela intenção de revender ou de alugar, que o torna um ato de comércio.

Na doutrina de Menezes Cordeiro, “*só serão comerciais os atos regulados no Código e nos quais aflore a característica da especialidade. Esta advém de uma valoração feita perante a correspondente regra civil ou, pelo menos, a sua integração num conjunto que, perante o equivalente conjunto civil, mereça o epíteto ‘especial’.*”⁴

Na dicção do art. 874º do Código Civil português, a “*compra e venda é o contrato pelo qual se transmite a propriedade de uma coisa, ou outro direito, mediante um preço*”, ocupando-se o art. 879º do mesmo diploma legal em descrever os seus efeitos essenciais, quais sejam: a) a transmissão da propriedade da coisa ou da titularidade do direito; b) a obrigação de entregar a coisa; c) a obrigação de pagar o preço.

O contrato de compra e venda, nesses termos, possui um efeito *real* (a transmissão da propriedade da coisa ou da titularidade do direito), mediante o qual promove a transferência ou constituição do direito real como consequência *imediata e instantânea* (art. 408º, n. 1), situação derivada do *princípio da consensualidade*, e dois efeitos *obrigacionais*, consistentes nas obrigações de entregar a coisa e de pagar o preço. Excepcionalmente, não existe coincidência entre o momento da celebração do contrato e o da transmissão da propriedade, registrando-se “*uma separação, mesmo que meramente cronológica, entre o momento em que se verifica a conclusão do contrato e o momento em que ocorre o fenómeno translativo*”⁵, consoante previsão contida no n. 2 do art. 408º, ao disciplinar a venda de coisa futura.

Releva destacar que o art. 467º, n. 1, do Código Comercial permite o comércio de coisas incertas ou de esperanças, hipótese em que, por óbvio, o contrato de compra e venda possui efeitos puramente obrigacionais – o de entregar a coisa vendida e o de pagar o preço ajustado –, ou, quando muito, o efeito real – de transmissão da propriedade – fica postergado no tempo, numa clara caracterização de contrato de execução diferida. Menezes Leitão reporta-se a essa modalidade específica de venda – de coisas futuras –, conjugando o art. 467º, n. 1, do Código Comercial com o art. 880º do Código Civil,

lecionando que “a venda de bens futuros ocorre sempre que o vendedor aliena bens que não existem ao tempo da declaração negocial (ex., venda de uma fração autónoma de um edifício ainda por construir), que não estão em seu poder (ex., venda de peixes que vier a pescar nesse dia no lago) ou a que ele não tem direito (ex., um agricultor vende cereais que lhe virão a ser fornecidos por outro agricultor)”⁶.

De sua parte, o art. 408º, n. 2, do Código Civil preceitua que se a transferência respeitar a frutos naturais futuros, a transferência só se verifica no momento da colheita, norma que parece reforçar os efeitos meramente obrigacionais do contrato.

Essa liberdade de convencionar a compra e venda de coisas inexistentes ao tempo da declaração negocial advém, certamente, da liberdade contratual ou da denominada autonomia privada, outorgada pelo art. 405º, n. 1, do Código Civil, segundo o qual “dentro dos limites da lei, as partes têm a faculdade de fixar livremente o conteúdo dos contratos, celebrar contratos diferentes dos previstos neste código ou incluir nestes as cláusulas que lhes aprouver”.

É conveniente lembrar – e é absolutamente pertinente para o presente estudo – que o art. 464º do Código Comercial não considerada comerciais as vendas que o proprietário ou explorador rural faça dos produtos de propriedade sua ou por ele explorada, e dos géneros em que lhes houverem sido pagas quaisquer rendas (n. 2), de modo que, à primeira vista, os produtores rurais não se enquadram como agentes do comércio e, assim, os agricultores não praticam atos comerciais. Entretanto, não se pode deixar de realizar uma leitura histórica dessa norma, editada em 1888 no denominado “Código Veiga Beirão”, época em que a atividade agrícola era essencialmente de subsistência, quase artesanal, exercida com técnicas rudimentares de maneira personalizada ou individualizada, centrada na figura do produtor que, ele próprio e eventualmente com a colaboração de sua família, empregava o esforço pessoal para alcançar a produção, normalmente de pequena escala; nos dias atuais, a agricultura representa uma importante atividade de

A venda de bens
futuros ocorre
sempre que o
vendedor aliena
bens que não
existem ao tempo
da declaração
negocial

empreendedorismo, com o emprego de moderna tecnologia e uso de insumos especialmente adequados para cada tipo de cultura, clima e características do solo, de maneira a potencializar a produtividade, em escala crescente a cada ano, revelando-se os produtores rurais verdadeiros empresários altamente profissionalizados, com o domínio não apenas sobre o processo produtivo – a produção –, mas também sobre o comércio daquilo que produz. Não há, definitivamente, como excluir esses atores – os produtores rurais com essas características – do rol de agentes do comércio, impondo-se uma releitura contextual da norma inscrita no n. 2 do art. 464º do Código Comercial português.

No Brasil, dos contratos tipificados no Código Comercial – Lei 556, de 25 de junho de 1850 – restaram apenas os que dizem respeito ao comércio marítimo, porque o Código Civil – Lei 10.406, de 11 de janeiro de 2002 – revogou expressamente grande parte da legislação comercial (art. 2.045), de modo a avultar-se o déficit normativo especializado.

Nesse contexto, as feições do contrato de compra e venda – comercial ou civil – são as conferidas pelo art. 481 do Código Civil, o qual preceitua que, *“pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro”*. Sobressai dessa norma que o contrato de compra e venda, no Brasil, não possui efeito real (ao contrário do que ocorre em Portugal), vale dizer, por ele não se transmite a propriedade, operada pela tradição (art. 1.226) ou pelo registro/transcrição (art. 1.227), conforme se trate de coisas móveis ou imóveis, sendo o contrato dotado apenas dos efeitos obrigacionais de entregar a coisa ou realizar a tradição, da parte do vendedor, e de pagar o preço convencionado, da parte do comprador.

O Código Civil brasileiro dispõe que *“a compra e venda, quando pura, considerar-se-á obrigatória e perfeita, desde que as partes acordarem no objeto e no preço”* (art. 482) e que *“a compra e venda pode ter por objeto coisa atual ou futura. Neste caso, ficará sem efeito o contrato se esta não vier a existir, salvo se a intenção das partes era de concluir contrato aleatório”* (art. 483).

Nos dois sistemas jurídicos – português e brasileiro – é admissível a resolução do contrato: *“se as circunstâncias em que as partes fundaram a decisão de contratar tiverem sofrido uma alteração anormal, tem a parte*

lesada direito à resolução do contrato, ou à modificação dele segundo juízos de equidade, desde que a exigência das obrigações por ela assumidas afecte gravemente os princípios da boa fé e não esteja coberta pelos riscos próprios do contrato” (art. 437º, n. 1, do Código Civil português) e, “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” (art. 478 do Código Civil brasileiro).

Romano Martinez, ao comentar essa norma – prevendo a modificação legal da obrigação – inscrita na lei civil substantiva portuguesa, destaca a sua aptidão de produção de duplo efeito: *modificativo* – solução desejável –, que implica a adaptação do contrato atendendo à alteração das circunstâncias, e *extintivo*, ponderando que “*a questão da alteração das circunstâncias relaciona-se com a manutenção do equilíbrio contratual, ou seja, a subsistência da equivalência entre as prestações contratuais tal como inicialmente ajustado entre as partes, aludindo-se, muitas vezes a propósito de contratos administrativos, ao equilíbrio financeiro do contrato. A manutenção do equilíbrio entre as partes contratuais funda-se num dever de justiça*”⁷.

Na doutrina brasileira, Rizzardo leciona a respeito da teoria da imprevisão e sua repercussão nos contratos, caracterizando-a como o princípio que admite a revisão ou até de resolução do pacto “*em certas circunstâncias especiais, como na ocorrência de acontecimentos extraordinários e imprevisos, que tornam a prestação de uma das partes sumamente onerosa*”⁸.

No fundo, a teoria da previsão é originária da vetusta cláusula latina *rebus sic stantibus*, aplicável aos contratos de trato sucessivo ou a termo, na medida em que pressupõe a subordinação do vínculo obrigacional à continuidade do estado de fato vigente à época da celebração, condicionando-se, sempre, o seu reconhecimento – da teoria da imprevisão – à constatação de que as alterações posteriores ao contrato promoveram o enriquecimento de um dos contratantes e o empobrecimento do outro, relegando-se, por óbvio, aplicação ao princípio quando as mudanças das circunstâncias não resultaram benefício ou vantagem ao outro contratante.

Noutro ponto de sua obra, Rizzardo ocupa-se em classificar os contratos e diz que *“comutativo é o contrato quando os contratantes celebram uma relação em que recebem a vantagem e prestam a obrigação, consistente em coisa certa e determinada, embora sem escapar aos riscos relativos à mesma, nem à oscilação sobre o seu valor”*, realçando que o requisito primordial é a *equivalência das prestações*, e por outro lado define contrato aleatório como aquele *“no qual uma ou ambas as prestações apresentam-se incertas, porquanto a sua quantidade ou extensão fica na dependência de um fato futuro e imprevisível [sic], o que torna viável venha a ocorrer uma perda, ou um lucro para uma das partes”*, destacando a *incerteza do resultado* como fator característico dessa modalidade de contrato, como se dá, por exemplo, no contrato de seguro, em que o fato futuro ou a ‘alea’ – o dano ou risco contratualmente garantido – é incerto, mas previsível.

Parte II – O paradigma brasileiro do contrato de compra e venda de coisa futura (safra)

Como mencionado acima, a discussão a respeito dessa modalidade de contrato – tendo como objeto a safra futura e, por vezes, sequer semeada – era inédita na justiça brasileira, até que uma dessas ações chegou ao Superior Tribunal de Justiça (STJ), instância máxima incumbida de interpretar e uniformizar a aplicação do direito infraconstitucional, inaugurando, a partir de então, um precedente muitas vezes reafirmado pela apontada corte, balizando a resposta judicial definitiva a essa espécie de conflito.

Coube a mim, na condição de julgador de instância inicial, analisar primeiramente o litígio¹⁰, o qual centrava, no que diz respeito à validade do contrato, essencialmente nas alegações de nulidade do negócio jurídico, a pretexto da ocorrência da lesão, e, alternativamente, a sua resolução, sob o argumento de onerosidade excessiva advinda da alteração das circunstâncias, notadamente a majoração do preço – de mercado – da coisa, após a declaração negocial.

Na sentença, a alegação de nulidade do contrato, amparada na lesão, foi rechaçada sob a seguinte fundamentação:

No direito brasileiro a lesão como causa de nulidade dos negócios jurídicos remonta às Ordenações Afonsinas, sendo mantida pelas Ordenações Manuelinas e Filipinas, nestas últimas comportando gradação: lesão enorme e enormíssima. Inspirado no direito romano, o conceito de lesão adotada pelas Ordenações não se prendia a qualquer defeito de ordem psicológica, mas possuía característica puramente objetiva, consistente na simples desproporção entre o valor e o preço, e tinha o propósito de restaurar a equidade das obrigações ou impedir a injustiça usurária. Nesse toar, o direito positivo brasileiro emergido no início do último século, influenciado pela ideia do liberalismo econômico, suprimiu a lesão do rol dos vícios do consentimento e, por consequência, a afastou como causa determinante da anulabilidade dos negócios jurídicos. Num movimento de reação contrária ao direito então estabelecido, o atual Código Civil, adotando o critério subjetivo-objetivo, contemplou a lesão como causa de nulidade do negócio jurídico (art. 171, II) se a pessoal, ‘sob premente necessidade, ou por inexperiência, se obriga a prestação manifestamente desproporcional ao valor da prestação oposta’ (art. 157). O § 1º do art. 157 do vigente Código Civil complementa ao prever que ‘aprecia-se a desproporção das prestações segundo os valores vigentes ao tempo em que foi celebrado o negócio jurídico’. In casu, o requerente não produziu qualquer prova de que a contratação decorreu de premente necessidade ou de sua inexperiência, desatendendo, destarte, o critério subjetivo; e, de igual modo, não comprovou que ao tempo da celebração do negócio jurídico havia desproporção entre o valor do preço da coisa objeto do contrato de compra e venda, não preenchendo, pois, o critério objetivo. Ulterior desproporção entre o valor e o preço da coisa, surgida por influência das regras do mercado (demanda interna ou externa, v.g.), não dá lugar ao reconhecimento da lesão, porque a desproporção deve ser contemporânea ao negócio jurídico que se pretende anular. Não há, assim, como reconhecer a nulidade do negócio jurídico (contratos), o qual revela-se hígido, merecendo desacolhimento a pretensão anulatória.”

Superada a alegação de nulidade, a sentença se pronunciou sobre a resolução do contrato nos seguintes termos:

Constatada a higidez do negócio jurídico, remanesce a questão pertinente à rescisão do contrato, a pretexto da caracterização da onerosidade excessiva. Consoante apontado em linhas volvidas, o negócio jurídico constituiu-se à luz do Código Civil revogado, mas o seu cumprimento, com a entrega da coisa e o recebimento do preço, restou cometida para época [futura]. Na inteligência do art. 478 do vigente Código Civil, ‘nos contratos de execução continuada ou diferida, se a prestação de uma das partes se tornar excessivamente onerosa, com extrema vantagem para outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis, poderá o devedor pedir a resolução do contrato’. Exige-se, desse modo, o concurso dos seguintes requisitos para a resolução do negócio jurídico: a) que o contrato seja de execução continuada ou diferida; b) que a onerosidade excessiva de uma das partes em contraposição à extrema vantagem da outra decorra de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis.[...]O contrato de execução continuada possui as seguintes características: a) uma série de relações simples interligadas entre si por um duplo vínculo; b) unidade de origem; c) igualdade de forma ou de sujeito e objeto. No caso sub judice, cada contrato celebrado pelas partes deriva de relação única (unidade de origem) e possui igualdade de forma, sujeito, de objeto, amoldando-se às duas últimas características do contrato de execução continuada, mas não contempla o principal requisito dessa modalidade de contrato, qual seja, a existência de obrigações em série, em que ao extinguir-se periodicamente uma prestação logo surge outra em ordem sucessiva.[...] Não há, pois, como reconhecer a adequação do contrato à primeira figura contratual prevista no art. 478 do Código Civil, qual seja, o contrato de execução continuada. Por outro lado, é verdade que a execução ou cumprimento da obrigação contratada restou diferida no tempo ou, em outras palavras, adiada, prorrogada para época distinta daquela em que constituiu-se o negócio jurídico, circunstância que poderia ensejar a resolução do contrato pela segunda figura contemplada

pelo art. 478 do Código Civil. Entretanto, não basta a existência de contrato de execução diferida para motivar a resolução do pacto. Exige-se que a prestação de uma parte tenha se tornado excessivamente onerosa, em contraposição à extrema vantagem para a outra, em virtude de acontecimentos extraordinários e imprevisíveis. Não há dúvida de que o preço ajustado – de [...] por saca de soja – é menor do que o preço atual de mercado – de aproximadamente [...], segundo cotação máxima, publicação pelos jornais da época prevista para entrega da coisa objeto do contrato – mas a elevação do preço do produto não decorre de acontecimento extraordinário ou imprevisível. É de conhecimento público que os produtos que possuem cotação em bolsa de mercadorias, especialmente aqueles que são exportados em grande escala, como é o caso da soja, estão sujeitos a variações de preço, para mais ou para menos. E essa volatilidade do preço de mercado, interno e externo, decorre da mais antiga lei do comércio: a da oferta e a da procura. Nesse contexto, o produtor rural, ciente de que o preço do produto cultivado pode sofrer redução em comparação com a sua cotação no momento do plantio, opta por vender antecipadamente a produção estimada, ou parte dela, visando recuperar os custos de produção (fertilizantes, inseticidas, combustível, etc.) e alcançar um lucro que considera razoável, livrando-se do risco de uma redução do preço do produto.[...] Resta evidente, assim, que a fixação antecipada do preço do produto objeto do contrato de execução diferida possui dupla finalidade: a de arrostar o risco de redução do preço da coisa a que se sujeitaria o produtor e a de afastar o risco de elevação do preço do produto a que se sujeitaria o comprador. Inquestionável, portanto, que a definição antecipada do preço do produto decorre exatamente da previsibilidade desse acontecimento ordinário (variação do preço, para mais ou para menos). Não prospera, pois, a pretensão resolutive, devendo ser prestigiada a força obrigatória dos contratos, imprescindível para alcançar a estabilidade das relações jurídicas e a paz social.”

O tribunal de segunda instância (TJGO) divergiu da decisão inicial e reformou a sentença, em acórdão assim ementado:

Apelação cível. Contrato de compra e venda de soja. Preço pré-fixado. Onerosidade excessiva. Resolução. Ferido o princípio da equivalência contratual, sobretudo no que tange à boa-fé objetiva, face as desproporções das obrigações, a razão do contrato prescrever deveres tão-só ao vendedor (produtor rural), E, por restar vislumbrada a onerosidade excessiva impingida a uma das partes, tais circunstâncias importam em resolução do pacto, ao teor do art. 478 do CC. Apela conhecida e provida.¹¹

Na fundamentação de seu voto, o relator consignou que “não há como cogitar que a compra e venda da referida soja, tal como realizada, isto é, sem que o pretense comprador tenha despendido qualquer numerário para o vendedor, a título de efetiva compra da mercadoria, sequer por meio de crédito agrícola, face a vinculação da cédula de produto rural, possa impingir a este, unicamente, a assunção do risco da estimativa do preço. Em se aceitando esta circunstância, obviamente, que o contratante-vendedor restaria em desequilíbrio contratual. Contudo, verifica-se que, entre o preço fixado no contrato e o valor que a mercadoria obteve à época da colheita, concorre expressiva diferença, levando a concluir que foram irrefletidas as estipulações contratuais. Não bastasse isso, pela leitura de todo o contrato, à evidência que o mesmo foi estipulado em desequilíbrio da parte vendedora, conquanto não só estipulou condições de risco nenhum para a compradora, como impingiu obrigações de onerosidade excessiva ao vendedor, seja quanto à formação da produção da soja, para a qual não houve qualquer dispêndio pela compradora, seja por impor cláusula penal de vantagem exagerada a esta. Pelo que se observa, o contrato em voga derroga os princípios fundamentais de sua formação, pois evidencia o desequilíbrio contratual efetivo quanto ao seu objeto – soja – cujo preço, indubitavelmente inferior ao de mercado, propiciou vantagem exagerada ao comprador, com conseqüente enriquecimento sem causa. Consubstancia-se aí a materialização da nulidade do contrato, que feriu de morte o princípio da equivalência contratual, sobretudo no que tange à boa-fé objetiva, em razão das desproporções das obrigações das partes, que, ao que se percebe, prescreve deveres apenas ao vendedor. Mais ainda quando um desses deveres ressaí na obrigação do mesmo

vender um produto rural a preço inferior ao mínimo tabelado, cuja valoração da safra está evidente, a subsidiar a imprevisibilidade e extraordinariedade dos fatos capazes de impor a resolução do instrumento.”

O STJ (Superior Tribunal de Justiça), cumprindo a sua missão de dar a derradeira resposta sobre o litígio, assim se pronunciou:

COMERCIAL. 1. COMPRA E VENDA DE SAFRA FUTURA A PREÇO CERTO. A compra e venda de safra futura, a preço certo, obriga as partes se o fato que alterou o valor do produto agrícola (sua cotação no mercado internacional) não era imprevisível.[...]12

No voto condutor do acórdão, o relator apresentou a seguinte fundamentação:

As instâncias ordinárias prestaram jurisdição completa a respeito deles, embora divergindo brilhantemente sobre os pontos principais da lide. Dois são esses pontos: o do negócio jurídico subjacente e o da emissão da cédula de produto rural. A propósito da compra e venda de safra futura a preço certo, há nos autos valioso parecer do professor Sílvio Rodrigues, no qual ele sustenta que esse contrato tem natureza comutativa, de que se destacam os seguinte trechos: ‘Ora, os contratos de venda de safra futura, tais como os de venda de soja antes mesmo do plantio, seriam, por definição mesmo, contratos aleatórios porque tais contratos são firmados até mesmo antes da sementeira e se nada o produtor colher nada recebe em troca. A impressão que tive, quando da primeira entrevista com a consulente, foi a de que os contratos por ela firmados com os produtores de soja eram contratos aleatórios, pois o objeto do negócio era uma safra futura. Todavia após examinar contratos padrão de aquisição de soja pelas associadas da ABIOVE, verifiquei que tal convenção, ao invés de cuidar de um negócio aleatório, esboçava fora de qualquer dúvida, um contrato comutativo. Com efeito, as prestações das partes são desde logo fixadas. A do vendedor consiste na entrega de um certo número de quilos de soja em grãos em uma data

futura, em troca de um preço desde logo fixado pelo comprador, ou que será fixado no futuro de acordo com as regras desde logo estabelecidas. O negócio é irrevogável, irretroatável, obrigando as partes, seus fiadores e sucessores. Repito, contrato comutativo, como acima caracterizei. Aliás, para fugir do risco do preço cair entre a assinatura do instrumento e a colheita, é que o produtor ajusta a venda de sua safra futura, com antecedência de vários meses, antes mesmo que esta frutifique. [...] O fato de o negócio de compra e venda de soja, por parte das associadas da consulente, representar um negócio comutativo, faria com que, em tese seria ele rescindível por onerosidade excessiva. Entretanto, veremos que faltam os demais pressupostos requeridos pela lei, para que a regra do art. 478 do Código Civil, possa aplicar-se à hipótese. Começo por fazer um exame histórico do problema. [...] Todavia a regra sobre a onerosidade excessiva, ou seja a revisão da convenção só é admitida se a superveniência do acontecimento que torna excessivamente onerosa a prestação de uma das partes se apresente como equivalente a uma extrema vantagem para o outro contratante e seu advento, fosse extraordinário e imprevisível. Ora, na hipótese em exame, o acontecimento que teria influído no valor da pretensão devida pelos plantadores de soja não era nem extraordinária nem imprevisível, tal prestação não se tornou para o vendedor excessivamente onerosa, nem proporcionou às associadas da consulente uma extrema vantagem que são os requisitos reclamados pela lei. É o que passo a demonstrar: [...] O aumento do preço do saco de soja à época de sua entrega não torna excessivamente oneroso o negócio para o vendedor. Ele, ao fixá-lo, por ocasião de sua venda, certamente foi cauteloso em nela computar seus gastos e um lucro razoável. De modo que, em vez de experimentar prejuízo com a alienação antecipada assegurou um lucro. O negócio foi lucrativo para o vendedor, embora seu lucro fosse menor do que seria se em vez de tê-lo vendido no ano anterior o tivesse alienado em junho a setembro do ano seguinte. Portanto aquele requisito, do negócio ser excessivamente oneroso para uma das partes, reclamado pelo artigo 478 do Código Civil, inexistente na hipótese. [...] Salvo melhor juízo e na linha desse parecer, o artigo 478 do Código Civil não autoriza o

descumprimento do contrato, porque: '1º) o fato que teria alterado o valor das prestações de uma das partes não era extraordinário, mas correntio; 2º) o acontecimento que afetou a prestação de uma das partes não era imprevisível, pelo contrário, era perfeitamente previsível; 3º) não houve prejuízo para o vendedor, que teve no negócio apenas um lucro menor.'

Na justiça brasileira, ficou assentado, pela primeira vez, que a ulterior alteração do preço da coisa objeto de contrato para entrega futura – safra não colhida e, por vezes, antes mesmo da sementeira – em que os contratantes fixaram o respectivo preço no momento da contratação não modifica os efeitos obrigacionais do contrato ou mesmo dá margem à resolução do negócio jurídico. Esse precedente orientou a jurisprudência brasileira sobre o tema.

Parte III – Considerações finais e conclusivas

Expostos, de maneira sucinta, os regramentos do contrato de compra e venda em geral e do contrato de compra e venda de coisa futura em especial – tanto no direito português quanto no direito brasileiro –, aliados à sua leitura doutrinária e acrescidos da interpretação judicial do “caso da vida” – o caso estudado – é legítimo concluir que:

a) o contrato subjacente ao precedente jurisprudencial brasileiro apontado é, na sua essência, de natureza comercial – e assim deve ser considerado em Portugal, a partir da releitura histórica e contextual do art. 464º, n. 2, do Código Comercial – ao qual se aplicou, no Brasil, a lei civil por evidente déficit normativo do direito comercial (situação reveladora da absoluta necessidade da legislação especializada, não só quanto a sua existência, mas também quanto a sua atualização);

b) o contrato é comutativo – no qual as prestações de ambos os contratantes encontram-se determinadas, havendo certeza da coisa, além da vantagem e da obrigação de cada contraente –, a termo ou de execução diferida;

c) a oscilação do preço da coisa objeto do contrato, determinada por regras próprias do mercado, não representa um acontecimento extraordinário (ou anormal) e imprevisível; ao contrário, a majoração do

preço constitui acontecimento ordinário – notadamente quando possui cotação em bolsa de mercadorias e futuros – e previsível, derivando o contrato exatamente da concreta previsibilidade pelos contratantes, na medida em que o produtor/vendedor optou por não apostar na especulação (majoração) do preço por ocasião da colheita e entrega do produto, ao passo que o comprador não reputou conveniente acreditar na redução do preço – não especulando, igualmente –, de modo que a volatilidade do preço representa o risco do próprio negócio;

A teoria da previsão é originária da vetusta cláusula latina *rebus sic stantibus*

d) a aplicação do art. 437º do Código Civil português, assim como do art. 478 do Código Civil brasileiro, pressupõe, para além da alteração das circunstâncias que imperavam à época da contratação, que um dos contratantes tenha experimentado prejuízo – tornando a sua prestação excessivamente onerosa – e o outro, ao contrário, tenha auferido

vantagem extremada, numa clara violação do princípio da boa-fé;

e) nessa situação, não há o que revisar no contrato e, de igual modo, não é cabível a sua resolução (cogitável, no caso de safra, na hipótese de frustração da colheita);

f) esse paradigma é aplicável não só a contratos de *commodities*, mas à generalidade dos contratos de compra e venda de coisa futura, como nos de imóveis fracionados por construir.

Oxalá os contratos de compra e venda de coisa futura sejam cumpridos, assim como é desejável o cumprimento de todos os contratos, porque o adimplemento de obrigações contribui para a pacificação social. Entretanto, na hipótese de incumprimento do contrato, o direito português pode valer-se da experiência jurisprudencial brasileira, a qual, quiçá, servirá como um contributo.

Notas

1. Altair Guerra da Costa. Juiz de Direito.
2. www.ine.pt/xportal/xmain?xpid=INE&xpgid=ine_publicacoes&PUBLICACOEStipo=ea&PUBLICACOEScolecacao=107660&selTab=tab0&xlang=pt.
3. O contrato de compra e venda comercial – da compra para revenda à venda do bem transformado, numa releitura da obra *Direito Comercial Português* (SANTOS, FILIPE CASSIANO DOS, *Direito Comercial Português*, vol. I, Coimbra, 2007).
4. António Menezes Cordeiro. *Direito Comercial*, 4. ed., 2016, Editora Almedina, p. 210.
5. Luis Manuel Teles de Menezes Leitão. *Direito das Obrigações*, vol. III, 11. ed., 2016, Editora Almedina, págs. 19/38.
6. Obra citada, p. 46
7. Pedro Romano Martinez. *Direito das Obrigações – Programa 2010/2011 – Apontamentos*, 3. ed., 2011, AAFDL, p. 247 e 293.
8. Arnaldo Rizzardo. *Contratos*, 13. ed., 2013, Editora Forense, Rio de Janeiro, pág. 127.
9. Arnaldo Rizzardo. Obra cit., p. 127 e 71/72.
10. Ação autuada sob o n. 200400247652, que tramitou na comarca de Itumbiara-GO.
11. Apelação Cível n. 76216-7/188 – acórdão publicado no DJ 14330, de 11/08/2004 (<http://www.tjgo.jus.br/index.php/consulta-atosjudiciais>)
12. REsp 722.130 – acórdão publicado no DJ de 20/02/2006, p. 338 (<http://www.stj.jus.br/SCON/jurisprudencia/doc.jsp?processo=722130&b=ACOR&p=true&t=JURIDICO&l=10&i=2>)

Referências

- CORDEIRO, António Menezes. *Direito Comercial*, 4. ed., 2016, Editora Almedina.
- LEITÃO, Luis Manuel Teles de Menezes. *Direito das Obrigações*, vol. III, 11. ed., 2016, Editora Almedina.
- MARTINEZ, Pedro Romano. *Direito das Obrigações – Programa 2010/2011 – Apontamentos*, 3. ed., 2011, AAFDL.
- RIZZARDO, Arnaldo. *Contratos*, 13. ed., 2013, Editora Forense, Rio de Janeiro.
- SANTOS Filipe Cassiano dos; COSTA, Marta Martins da. *O contrato de compra e venda comercial – da compra para revenda à venda do bem transformado*.