

## Estudos econômicos aplicados à lesão do Código Civil

Ana Carla BLIACHERIENE\*

Lucas Kenji DOI\*\*

**RESUMO:** Aborda estudos econômicos na análise do instituto jurídico da lesão visando a observar como a alocação de recursos na sociedade pode ser impactada. Utiliza a teoria econômica do valor subjetivo. Distingue a lesão provocada por premente necessidade daquela provocada por inexperiência, aplicando estudos econômicos sobre preços monopolísticos e sobre assimetria informacional. Constata-se que tanto a ocorrência da lesão quanto sua anulação geram poucos efeitos ao mercado. O instituto jurídico não gera peso morto significativo para a economia. A tutela é capaz de gerar eficiência econômica ao reduzir custos de transação.

**PALAVRAS-CHAVE:** Vícios dos atos jurídicos; vícios sociais; lesão; valor subjetivo; Direito e economia.

**SUMÁRIO:** 1. Introdução; – 2. A lesão no Código Civil brasileiro; – 3. A lesão em uma troca isolada; – 4. A lesão em um sistema de preços; – 5. Premente necessidade e preços monopolísticos; – 6. Inexperiência e assimetria de informação; – 7. Conclusão; – 8. Referências bibliográficas.

**TITLE:** *Economics Studies Applied to Lesion of the Civil Code*

**ABSTRACT:** *This article conducts economics studies in the analysis of the lesion law institute to observe how it affects the resource allocation. It utilizes the subjective economic theory of value. It distinguishes lesion caused by urgent necessity from lesion caused by inexperience, applying economic studies of monopolistic prices and of informational asymmetry. It notes that the occurrence of lesion and its repression generate few signals to the market. Lesion doesn't generate significant dead weight. When the cause of lesion is inexperience, the institute is able to provide economic efficiency because reduce transaction costs.*

**KEYWORDS:** *Vices of juridical acts; social vices; lesion; subjective value; Law & economics.*

**CONTENTS:** *1. Introduction; – 2. Lesion in Brazilian Civil Code; – 3. Lesion in isolated exchange; – 4. Lesion in a pricing system; – 5. Predominant need and monopolistic price; – 6. Inexperience and information asymmetry; – 7. Conclusion; – 8. References.*

---

\* Professora de Direito da USP, nos cursos de pós-graduação em Gestão de Políticas Públicas na Escola de Artes, Ciências e Humanidades (EACH-USP) e Gestão das Organizações de Saúde na Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto (FMRP-USP). Professora da graduação no curso de Gestão de Políticas Públicas (EACH-USP). Livre-docente na Faculdade de Direito de São Paulo da Universidade de São Paulo (FD-USP), doutora e mestre pela Pontifícia Universidade de São Paulo.

\*\* Bacharel em direito pela Faculdade de Direito de Ribeirão Preto (FDRP-USP).

Artigo derivado de pesquisa realizada com Financiamento de Iniciação Científica da FAPESP (processo 2014/13261).

Os autores agradecem especialmente ao prof. Luciano Penteadó (*in memoriam*).

## 1. Introdução

Muito se tem explorado da relação entre direito e economia. O direito tem uma preocupação em definir e defender a igualdade, a justiça, a liberdade, dentre outros elementos axiológicos. A economia, por si mesma, não tem o objetivo de perseguir ou trabalhar esses elementos conceituais abstratos, porém constata que o direito é uma fonte de estímulos que afetam as condutas humanas durante o processo de alocação de recursos. Na interação entre direito e economia, é possível estudar de que modo uma medida propriamente jurídica pode afetar os comportamentos da sociedade. A economia se propõe a observar mudanças em termos de eficiência, o que fornece um instrumental para analisar prós e contras de uma decisão jurídica.

Este artigo pretende analisar a partir de teorias econômicas o instituto da lesão disposto no Código Civil, art. 157, *caput*: “Ocorre lesão quando uma pessoa, sob premente necessidade, ou por inexperiência, se obriga a prestação manifestamente desproporcional ao valor da prestação oposta.” A definição da lesão será trabalhada na primeira seção. De imediato se observa que há uma relação entre o instituto e o funcionamento do sistema de preços, uma vez que se permite limitar os ganhos dos agentes econômicos ao se determinar que as prestações não possam ser manifestamente “desproporcionais”. Na segunda seção aborda-se a explicação econômica para a ocorrência da lesão em uma troca isolada, fora do contexto de mercado. A ocorrência da lesão no mercado será abordada na terceira seção. Tendo sido traçado o funcionamento geral do instituto, marca-se uma distinção entre a lesão causada por premente necessidade e a causada por inexperiência. Aquela será analisada na quarta seção, e esta, na quinta. A distinção é necessária para correlacionar cada uma das causas da lesão aos institutos econômicos mais próximos.

O termo “troca” empregado no parágrafo anterior e ao longo deste trabalho não é empregada no sentido estrito de uma permuta de bens em que não envolva moeda (art. 533 do Código Civil), mas em um sentido amplo de permuta de quaisquer bens ou serviços. Assim, a compra e venda, a locação e a troca em sentido estrito são exemplos de troca em sentido amplo.

Não se pretenderá discutir se o instituto é justo ou não, ou em que medida o critério de deixar ao juiz verificar o que é manifestamente desproporcional (tarifamento judicial) é melhor do que ter um valor fixado pelo legislador (tarifamento legal). O que se pretenderá é observar qual o efeito do instituto em termo de eficiência nas relações

econômicas. Com isso, será possível extrair algumas noções sobre o uso eficiente do instituto.

## 2. A lesão no Código Civil brasileiro

A lesão é um vício em atos jurídicos *onerosos* decorrente da *desproporção entre benefícios* das partes. Essa desproporção é avaliada na *conclusão* do ato. No caso do Código Civil brasileiro, se exige também a presença de ao menos um dos seguintes *elementos subjetivos*: a) a premente necessidade; ou b) a inexperiência.

Normalmente a lesão ocorre em contratos bilaterais. Como o sinalagma – equilíbrio entre os direitos e os deveres decorrentes do negócio, os quais não compreendem somente as prestações – faz parte da essência desses contratos<sup>1</sup>, é pacífico que a lesão envolva tais situações. Além de qualquer ato que envolva comutatividade, é correto afirmar que a lesão pode ocorrer também em negócios aleatórios:

O princípio do *equilíbrio econômico* dos contratos, relativo à moderna teoria contratual, *incide* indistintamente *sobre todas as relações contratuais*, irradiando seus efeitos *também aos contratos aleatórios*. O *desequilíbrio* tradicionalmente *atribuído aos negócios aleatórios* diz respeito estritamente ao *evento eleito pelos contratantes*, de realização incerta, o qual, uma vez verificado, opera a repartição dos lucros e perdas consoante o regulamento contratual<sup>2</sup>. [grifo nosso]

A natureza da aleatoriedade não implica em lesão, mas também não a exclui, uma vez que a lesão se constata na gênese do contrato: na distribuição das probabilidades de ganho, no valor objetivo do prêmio, ou o quanto se deve contribuir para participar negócio. Já a desproporção decorrente da aleatoriedade apenas se concretiza no fim do jogo ou da aposta<sup>3</sup>. Pode-se pensar, a título de ilustração da ocorrência de lesão em contrato aleatório, uma situação em que uma pessoa precisa urgentemente de um montante determinado, sendo-lhe inútil qualquer valor abaixo. Devido a essa situação, ela se sujeita a participar de uma aposta sobre o valor de um lance de dados, em que ele e outra pessoa apostam uma mesma quantia, mas a pessoa em necessidade se sujeita a

<sup>1</sup> PENTEADO, Luciano Camargo de. *Doação com encargo e causa contratual: uma nova teoria do contrato*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013, p. 178.

<sup>2</sup> JORNADA DE DIREITO CIVIL. *V Jornada de Direito Civil* (Enunciados). Brasília: Conselho da Justiça Federal, 2012. Disponível em: <[http://www.cjf.jus.br/cjf/CEJ-Coedi/jornadas-cej/v-jornada-direito-civil/VJornadadireitocivil2012.pdf/at\\_download/file](http://www.cjf.jus.br/cjf/CEJ-Coedi/jornadas-cej/v-jornada-direito-civil/VJornadadireitocivil2012.pdf/at_download/file)>. Acesso em: 10 ago. 2016.

<sup>3</sup> AZEVEDO, Antônio Junqueira de. *Negócio jurídico e declaração negocial: noções gerais e formação da declaração negocial*. São Paulo: 1986, pp. 207-208.

apostar em apenas um número, enquanto a outra vencerá se cair qualquer dos outros cinco.

Embora o Código Civil trate de uma desproporção manifesta entre prestações, parece correto interpretar que o desequilíbrio, que nem sempre é meramente econômico, pode recair sobre qualquer tipo de benefício patrimonial desmensurado, a exemplo do prazo<sup>4</sup>. Mesmo que elementos contratuais que não sejam a prestação possam, em tese, gerar o desequilíbrio, a prestação continua sendo o mais relevante fator para a constatação de lesão, uma vez que, em regra, é o elemento mais valioso dos negócios jurídicos e que justifica economicamente o ato.

O instituto não visa tutelar qualquer situação em que haja desproporção. Seria antieconômico exigir que todos os participantes atingissem uma igualdade absoluta entre os benefícios, e que o sistema de justiça tutelasse qualquer mínimo desvio. O que se torna intolerável é uma desproporção que viole os princípios da boa-fé e da equidade<sup>5</sup>. O princípio da boa-fé nas obrigações implica em vários deveres específicos que decorrem da existência de um dever geral de consideração para com o outro, de modo que não se pode citar *a priori* todos os deveres trazidos pelo mesmo, e sim constatá-los nos casos concretos a partir de usos e costumes e da própria moralidade<sup>6</sup>.

Como não se pode exigir a igualdade absoluta entre os benefícios das partes e a aplicação extremada da boa-fé, uma vez que isso conflita perigosamente com o princípio *pacta sunt servanda* e gera insegurança jurídica, os sistemas jurídicos preveem algum tipo de tarifamento – mecanismo para filtrar, dentre as desproporções existentes, aquela que é suficientemente grave para ensejar aplicação do instituto da lesão. Existem dois tipos de tarifamento: o legal e o judicial. Naquele a lei fixa um valor para separar o aceitável do inaceitável; por exemplo, no direito romano, era preciso que a lesão ultrapasse metade do valor do bem (*laesio ultra dimidium*). O Código Civil adotou o outro tipo de tarifamento – o judicial – que confere ao juiz o poder para analisar a desproporção em cada caso concreto<sup>7</sup>.

---

<sup>4</sup> CARDOSO, Vladimir Mucury. *Revisão contratual e lesão: à luz do código civil de 2002 e da Constituição da República*. Rio de Janeiro: Renovar, 2008, pp. 211-212.

<sup>5</sup> MARTINS, Marcelo Guerra. *Lesão contratual no direito brasileiro*. Rio de Janeiro: Renovar, 2001, pp. 160-161.

<sup>6</sup> COUTO E SILVA, Clóvis Veríssimo do. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006, pp. 33-58.

<sup>7</sup> MARTINS, Marcelo Guerra. *Lesão contratual no direito brasileiro*, cit., pp. 8; 43.

Importante ressaltar que não se pode confundir o instituto da lesão com a teoria da imprevisão. Ambas visam o equilíbrio entre benefícios, todavia, enquanto esta decorre da superveniência de eventos não previstos que ferem o padrão existente no momento da celebração<sup>8</sup>, aquela é constatada no próprio momento da celebração, e não depois.

Tudo o que foi dito permite identificar o instituto da lesão enquanto gênero, sendo que há três espécies de lesão: a lesão enorme ou propriamente dita; a lesão usurária ou real; e a lesão especial<sup>9</sup>. Elas diferem entre si pela presença de elementos subjetivos. Estes são divididos conforme a qual parte da relação jurídica se referem, à parte prejudicada ou à parte beneficiada. Quando o elemento subjetivo se refere à parte prejudicada, significa que o ato jurídico é realizado em estado de premente necessidade, inexperiência ou, conforme alguns acrescentam, leviandade. O elemento subjetivo também pode ser a exigência de dolo de aproveitamento pela parte beneficiada. Na lesão propriamente dita, não se exige qualquer elemento subjetivo, bastando a desproporção genética. A lesão especial exige elemento subjetivo apenas quanto à parte prejudicada. Na lesão usurária se exige o elemento subjetivo das duas partes.

A premente necessidade não é o estado de necessidade do direito penal (necessidade física), e sim a urgência da realização do ato jurídico. Não é miserabilidade ou falta de recursos econômicos, pois um milionário pode ser lesado se tiver urgência de realizar um contrato, ainda que o prejuízo financeiro não afete seu estilo de vida<sup>10</sup>. De fato, a urgência pode decorrer de precisar dinheiro líquido imediato para cumprir um compromisso impostergável, entretanto também pode ser uma urgência moral, como a necessidade de conseguir um teto para a família, ou de conseguir um local para ficar longe de um esposo violento<sup>11</sup>.

Já a inexperiência é a não familiaridade com o mundo comercial do bem específico<sup>12</sup>. Pode ser que a parte prejudicada tenha prática empresarial no comércio de eletrodomésticos, todavia não esteja nem um pouco familiarizado com produtos de limpeza. Não é desconhecimento da realidade (erro), mas a inaptidão para notar uma desproporção sem se atentar para suas consequências<sup>13</sup>.

---

<sup>8</sup> MARTINS-COSTA, Judith H. *A teoria da imprevisão e a incidência dos planos econômicos governamentais na relação contratual*. Revista dos Tribunais, São Paulo, pp. 41-42.

<sup>9</sup> AZEVEDO, Antônio Junqueira de. *Negócio jurídico e declaração negocial*, cit., 204-205.

<sup>10</sup> MARTINS, Marcelo Guerra. *Lesão contratual no direito brasileiro*, cit., pp. 84; 148.

<sup>11</sup> MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do fato jurídico: plano da validade*. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 201.

<sup>12</sup> MARTINS, Marcelo Guerra. *Lesão contratual no direito brasileiro*, cit., pp. 88-91.

<sup>13</sup> THEODORO JÚNIOR, Humberto. *Comentários ao novo Código civil: Livro III dos fatos jurídicos: do negócio jurídico*. Rio de Janeiro: Forense, 2008, pp. 225-226.

A leviandade é a falta da reflexão adequada antes de realizar o negócio. Há dúvidas se o critério deve realmente existir e, se sim, quais seus limites, pois ele incentivaria a realização de negócios sem ponderação, uma vez que poderá ser invalidado caso haja desproporção; ao mesmo tempo, parece ser importante em um contexto de pessoas com forte prodigalidade que prejudiquem os familiares<sup>14</sup>, apesar do pródigo ser relativamente incapaz conforme o art. 4º, IV, do Código Civil. Como os outros dois critérios, surgiu com o Código Civil alemão (BGB), mas, diferente dos outros dois, não é um elemento trazido, ao menos explicitamente, pelo Código Civil brasileiro.

O dolo de aproveitamento é o conhecimento a situação frágil da outra parte e a intenção ou de dela tirar vantagem ao obter ganhos desarrazoados ou de simplesmente prejudicá-la<sup>15</sup>.

Sendo três as espécies de lesão, pode-se questionar se todas se prestam a um mesmo efeito jurídico, ou se são próprias para funções distintas. Constata-se que a lesão especial surge em substituição à lesão enorme, e que coexiste com a lesão usurária, tendo esta uma aplicação bem pontual. Na investigação de qualquer diferença de tratamento jurídico, é preciso identificar qual é o critério discriminatório e se há justificativa para atribuir o tratamento jurídico específico em função dessa desigualdade afirmada<sup>16</sup>. Já foram analisados os critérios discriminatórios, que são os elementos subjetivos. Resta analisar se há justificativa para atribuir tratamento jurídico específico.

Quanto ao dolo de aproveitamento não há grande dificuldade de encontrar a justificação. Esse elemento é de especial interesse do direito penal, uma vez que exige o dolo do agente, que é um elemento que requer maior culpabilidade e responsabilidade, de modo a permitir aplicar sanções jurídicas mais gravosas. Por esse raciocínio, a lesão usurária é a espécie de lesão escolhida para configurar crime pela Lei 1.521, art. 4º, “b” (trata dos crimes contra a economia popular), embora sem adoção do *nomen-iuris* “lesão”<sup>17</sup>.

Quanto aos elementos subjetivos da premente necessidade ou inexperiência,

---

<sup>14</sup> MARTINS, Marcelo Guerra. *Lesão contratual no direito brasileiro*, cit., pp. 10; 91-92.

<sup>15</sup> MARTINS, Marcelo Guerra. *Lesão contratual no direito brasileiro*, cit., pp. 10; 93.

<sup>16</sup> MELLO, Celso Antônio Bandeira de. *O conteúdo jurídico do princípio da igualdade*. São Paulo: Malheiros, 2013, p. 38.

<sup>17</sup> MARTINS, Marcelo Guerra. *Lesão contratual no direito brasileiro*, cit., pp. 111-112; 183-185.

O que importa apurar é se a dificuldade econômica ou a inexperiência do contratante foram a causa determinante do negócio lesivo, ou seja, se a parte prejudicada lançou mão do contrato como instrumento para tentar satisfazer sua necessidade; e, ainda, se foi por causa dessa premência que as condições iníquas vieram a ser ajustadas<sup>18</sup>.

Não se trata, portanto, de uma mera presença do elemento subjetivo. É preciso que haja um *nexo causal* com a desproporção entre direitos e deveres do ato jurídico. Assim, se a desproporção ocorre por uma grande concentração de poder econômico ou mesmo por uma má decisão de elevar os preços, a eventual presença de inexperiência ou premente necessidade da outra parte não invalida o negócio, posto que não foi a causa da desproporção.

Assim, se observa que a lesão especial surge de forma a especificar o âmbito de atuação da lesão enorme; a injustiça nos benefícios do negócio, embora essencial ao vício em pauta, deve coexistir com a busca do direito de *tutelar algumas situações de maior vulnerabilidade*; que são a premente necessidade e a inexperiência.

A consequência que o direito civil atribui à lesão é a *anulabilidade*. Trata-se de um vício no plano da validade do negócio, o que significa que existe um fato jurídico a que o direito aprecia. O fato, porém, não está em consonância com o ordenamento jurídico<sup>19</sup>.

A estruturação em cada ordenamento jurídico do sistema das invalidades é uma questão de técnica legislativa. No direito brasileiro, há dois graus de invalidade: (a) *nulidade*, que constitui a sanção mais enérgica, acarretando, entre outras consequências, em geral, a ineficácia *erga omnes* do ato jurídico quanto a seus efeitos próprios, além da insanabilidade do vício, salvo exceções bem particularizadas, e (b) *anulabilidade*, cujos efeitos são relativos às pessoas diretamente envolvidas no ato jurídico, o qual produz sua eficácia específica, integralmente, até que sejam desconstituídos, o ato e seus efeitos, mediante impugnação em ação própria, podendo ser convalidados pela confirmação ou pelo transcurso do tempo<sup>20</sup>. [grifo do autor]

A desproporção desfez o equilíbrio que existia antes do ato lesionário, e a parte prejudicada pode exigir que a situação entre ela e a outra retorne para esse equilíbrio. A outra parte pode, entretanto, oferecer-se para eliminar a desproporção. Salvo se o

<sup>18</sup> THEODORO JÚNIOR, Humberto. *Comentários ao novo Código civil*, cit., p. 222.

<sup>19</sup> MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do fato jurídico: plano da validade*, cit., p. 18.

<sup>20</sup> MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do fato jurídico: plano da validade*, cit., pp. 60-61.

suplemento for insuficiente, a parte lesada não pode recusar, tendo em vista o princípio da preservação do negócio jurídico<sup>21</sup>.

### 3. A lesão em uma troca isolada

O valor que os bens têm e a sua relação com o preço foi um problema para os primeiros economistas. A resolução desse problema feita quase simultaneamente por W. S. Jevons (1871), C. Menger (1871) e Swiss Walras (1873) (o alemão Gossen conseguiu também em 1854, mas não atraiu muita atenção) e deu uma reviravolta no estudo da economia<sup>22</sup>. Esses economistas perceberam que o processo de formação do preço não é explicável por um valor intrínseco do bem, mas que cada quantidade adicional terá um valor diferente, que variará considerando, dentre outros fatores, quanto do bem já se possui. Essa ideia é conhecida como princípio da utilidade marginal.

A existência ou o conhecimento de um valor intrínseco dos bens não é necessário para explicar o funcionamento das condutas humanas na economia. O que importa é o valor subjetivo, aquele atribuído pelo processo humano individual conforme a expectativa de quanto aumentarão a própria satisfação. Assim, valor é entendido como uma preferência: uma quantidade de bem vale mais do que outra quantidade de outro bem, e isso porque se espera que gere maior satisfação. Não é necessário que a valoração ocorra em função de um fim nobre; a economia pode estudar uma formação de preços na contratação de assassinos ou no mercado de drogas, segundo os mesmos fundamentos teóricos de qualquer outro mercado. Nem é preciso que a expectativa corresponda à realidade. O valor depende do que o agente avaliava no momento em que faz uma escolha, sendo que a percepção de que o meio é ineficaz ou ineficiente implica somente a futura mudança da ordem de preferência<sup>23</sup>.

Desse modo, para ocorrer uma troca interpessoal, os agentes devem considerar, no momento da troca, que é preferível alienar seu bem e obter outro a manter o bem consigo e não conseguir o do outro. Se a pessoa estava em erro, ou se uma coação a forçava a escolher a troca para não sofrer uma agressão injusta, ou se a pessoa foi

---

<sup>21</sup> MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do fato jurídico: plano da validade*, cit., p. 203.

<sup>22</sup> BÖHM-BAWERK, E. v.. *The Austrian economists*. Annals of the American Academy of Political and Social Science, 1891, pp. 364-365. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/1008674>>. Acesso em: 26 nov. 2014.

<sup>23</sup> MISES, Ludwig Heinrich Elder von. *Ação humana: um tratado de economia*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010<sup>a</sup>, pp. 125-129. Disponível em: <<http://www.mises.org.br/files/literature/A%C3%A7%C3%A3o%20Humana%20-%20WEB.pdf>>. Acesso em: 27 mai. 2014.



deliberadamente enganada pela outra parte, nada disso invalida a explicação, que é uma mera descrição do que ocorre. O Direito, entretanto, traz uma carga axiológica para as condutas humanas, definindo quais delas são lícitas e quais não são, e as consequências de se fazer o lícito ou o ilícito.

O Código Civil dispõe que não se toleram trocas realizadas com determinados vícios. A lesão é um deles. Ao contrário dos vícios de consentimento (erro, dolo e coação), não se trata de uma vontade viciada: a vontade existe e é perfeita. O vício não decorre de um conhecimento falso ou incompleto da realidade (erro e dolo) ou por uma injusta ação de outra pessoa (coação). O problema está em uma violação da boa-fé e da equidade. Não se trata, assim, da presunção de um vício do consentimento<sup>24</sup>. A anulabilidade decorre de se ter aceitado uma desproporção socialmente intolerável, e não de haver uma vontade imperfeita, pois a vontade existia e era formalmente válida, apesar de, quanto ao conteúdo, visar algo injusto. Os elementos subjetivos surgem posteriormente na história do instituto da lesão, de modo a direcionar a aplicação da norma. Mesmo após os elementos subjetivos serem exigidos, o elemento objetivo prepondera para se discernir a lesão de outros vícios<sup>25</sup>.

Para ocorrer uma troca, é preciso que, no momento da mesma, as partes deem mais valor ao que o outro tem do que ao que estão dispostas a ceder. O direito atua ao definir regras para isso: as partes devem ter uma manifestação de vontade perfeita e seguir os preceitos valorativos do sistema normativo. Na próxima seção se observará como o processo de valoração, que é tão subjetivo e pessoal, pode ensejar um sistema com padrões tal como é o sistema econômico, para, em seguida se poder analisar a lesão nesse contexto.

#### **4. A lesão em um sistema de preços**

Conforme as relações econômicas se tornam mais complexas e frequentes um dos bens econômicos começa a servir de intermediário para as trocas e passa a ser negociado não por seu uso próprio, e sim por ser fácil trocá-lo com os outros. Com isso, surgem as

---

<sup>24</sup> PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Lesão nos contratos*. 5<sup>a</sup> ed. Rio de Janeiro: Forense, 1993, pp. 38-40.

<sup>25</sup> BORGHI, Hélio. *A lesão no direito civil*. São Paulo: Livraria e Editora Universitária de Direito, 1988, p. 40.

trocas indiretas, em que há uma moeda para intermediar a troca de bens<sup>26</sup>. A moeda serve de intermediário para comparar entre si bens ou serviços semelhantes ou mesmo diferentes, e, pelo seu valor objetivo quantificável, se consegue comparar os produtos ao longo do tempo. Com o desenvolvimento econômico, isso permitirá comparar também investimentos de forma objetiva, como se há maior demanda por uma hidrelétrica ou uma estrada de ferro, o que seria praticamente impossível sem um valor intermediário para comparação.

Quando o preço está muito baixo, os compradores tendem a comprar mais e os produtores tendem a produzir menos, por ser menos lucrativo. Quando o preço está muito alto, tende a haver menos compra e mais produção<sup>27</sup>, sendo que esta pode ocorrer tanto pelo aumento da produtividade quanto pelo aumento do número de produtores. O mecanismo descrito permite um ajuste entre os agentes econômicos conforme a demanda, e a coordenação permite que cada agente vá gerando expectativas mais precisas das circunstâncias do mercado. Isso dificilmente leva a uma estabilidade completa, pois há, a todo momento, mudanças que afetam diretamente tanto a oferta, a exemplo de novas tecnologias e simples mudanças de gostos dos consumidores. Essa coordenação ocorre sem uma direção central e sem que os agentes precisem conhecer toda a cadeia produtiva, mas somente as informações diretamente relevantes para o próprio ofício<sup>28</sup>.

Embora haja um sistema de relações em que se podem identificar padrões, não se pode esquecer que os preços são formados pela relação entre demandantes e ofertantes, que reagem conforme o que observam e esperam. Por essa dinâmica, em que há muitas informações mudando, sendo absorvidas pelo mercado e alterando decisões dos agentes econômicos, é impossível determinar *a priori* qual o preço ideal, mais lucrativo, de cada produto em cada circunstância. É preciso tolerar ao menos algum grau de imperfeição para que o processo de transmissão de informações pelo mecanismo de preços funcione. O instituto da lesão e outros mecanismos legais atuam quando a imperfeição é socialmente exagerada e, portanto, reprovável. Esse é um ponto importante dos instrumentos: eles não visam eliminar toda distorção ou desequilíbrio do mercado, mas tão somente aqueles que são intoleráveis para a própria sociedade.

---

<sup>26</sup> MISES, Ludwig Heinrich Elder von. *Ação humana*, cit., pp. 389-390.

<sup>27</sup> HAYEK, Friedrich August von. The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, vol. 35, no 4, 1945, pp. 525-527. Disponível em: <<https://www.aeaweb.org/aer/top20/35.4.519-530.pdf>>. Acesso em: 26 fev. 2016.

<sup>28</sup> HAYEK, Friedrich August von. *Direito, legislação e liberdade: uma nova formulação dos princípios liberais de justiça e economia política*. São Paulo: Visão, 1985, pp. 35-60. Disponível em: <<http://www.libertarianismo.org/livros/fahdllvol1.pdf>>. Acesso em: 25 jan. 2016.

Na lesão, um agente consegue elevar o preço do produto artificialmente, vendê-lo e ainda obter lucro decorrente desse aumento. Isso é muito similar a uma situação de preços monopolísticos. Devido a essa similitude, a próxima seção analisa o instituto da lesão com base na teoria econômica dos preços monopolísticos.

A lesão também pode ser decorrente de a parte lesada não ter conhecimento do mercado específico (inexperiência). Essa situação tem grande relação com os estudos de assimetria de informação na economia, sendo que isso será abordado na quinta seção do artigo.

## **5. Premente necessidade e preços monopolísticos**

Normalmente, no mercado, os agentes escolhem quanto será produzido e ofertado com base no preço geral do produto. Em situações normais, um agente não pode criar uma escassez artificial do produto para aumentar o preço, pois os compradores comprarão dos concorrentes, que iriam absorver os lucros que o primeiro agente deixou de ganhar. Caso queiram vender a mesma quantidade do produto a um preço superior, os compradores irão buscar os concorrentes que vendem mais barato. Querendo tanto aumentar o preço quanto diminuir a produção, os concorrentes também atrairão os compradores. Isso, entretanto, não acontece sempre. Há situações em que agentes conseguem criar artificialmente uma redução da oferta e elevar o preço, tendo um aumento seus ganhos como em consequência de suas práticas. Essa é a situação de preços monopolísticos.

A existência de preços monopolísticos exige a pré-existência de um monopólio ou um oligopólio. São circunstâncias em que existe um único indivíduo ou grupo que consegue restringir a quantidade de produto ofertado no mercado sem temer a interferência de outros ofertantes. O monopólio é “uma empresa que é a única vendedora de um produto que não tem substitutos próximos”<sup>29</sup>. Substitutos próximos seriam produtos para os quais o aumento do preço de um faz aumentar a demanda pelo outro, por exemplo, margarina e manteiga: se o preço de uma se elevar, os consumidores em geral preferirão comprar a outra. No oligopólio há um grupo restrito de empresas e não apenas uma única empresa dominante. É preciso, para a permanência do monopólio ou do oligopólio, a existência de alguma barreira à entrada de novos ofertantes. Essa

---

<sup>29</sup> MANKIW, N. Gregory. *Introdução à economia*. São Paulo: Cengage Learning, 2013, p. 282.

barreira pode ser por regulações do governo (monopólio legal), controle exclusivo de recurso chave (monopólio natural) ou por ter uma tecnologia necessária que os outros não tenham<sup>30</sup>.

Existindo monopólio ou oligopólio, a empresa ou o grupo pode restringir a quantidade ofertada do produto sem que tema que a concorrência supra o que ela deixou de produzir. Isso, entretanto, não implica que a estratégia de restringir a quantidade do produto permita o aumento do preço e dos ganhos. Os compradores do produto, mesmo sem substituto próximo, diante do aumento de preços, podem não ficar à mercê desta mudança. Dependendo da situação, podem comprar coisas das mais variadas, ou resolver poupar o dinheiro, por exemplo. Daí a segunda situação de mercado para os preços monopolísticos é a própria situação em que os demandantes ainda comprarão o bem caso aumente de preço<sup>31</sup>. Por óbvio, não se exige que todos os demandantes continuem comprando o bem, pois alguns podem simplesmente não conseguir, mas basta que o aumento do lucro pelos que continuam comprando compense a perda de lucro pelos que deixarem de comprar.

Além das duas condições descritas, o surgimento do preço monopolístico exige que o agente econômico perceba a possibilidade de aumentar seus ganhos e aja nesse sentido, de modo que é uma decisão empresarial deliberada.

Os preços monopolísticos são entraves para a livre alocação de recursos na sociedade. Vamos apresentar duas formas de como causam prejuízos à sociedade em geral: a) Divide-se os grupos de compradores afetados pela estratégia em dois: aqueles que comprarão mais caro e aqueles que não comprarão. Para aqueles que compraram mais caro, a satisfação diminui na medida em que o preço aumenta. Isso não é um problema tão grande na satisfação total da sociedade, porque a satisfação da empresa aumenta conforme o preço aumenta, de modo que há um contrabalanceamento entre a diminuição da satisfação dos consumidores e o aumento da satisfação dos ofertantes. O problema está para aqueles que deixam de comprar pelo preço estar excessivo. Eles irão comprar bens que os deixam menos satisfeitos, e isso gera diminuição na satisfação total da sociedade<sup>32</sup>. b) Ao se produzir menos do que pode do ponto de vista econômico (ou seja, ao gerar escassez artificialmente), alguns bens de produção são deixados

---

<sup>30</sup> MANKIWI, N. Gregory. *Introdução à economia*, cit., p. 282.

<sup>31</sup> MISES, Ludwig Heinrich Elder von. *Ação humana*, cit., p. 421.

<sup>32</sup> MANKIWI, N. Gregory. *Introdução à economia*, cit., pp. 130-135.

ociosos ou são pior alocados tendo em vista o interesse da sociedade. Esse mal emprego implica em um custo de oportunidade para a sociedade como um todo<sup>33</sup>.

O próprio mercado apresenta mecanismos para reprimir os preços monopolísticos. Agentes participantes de oligopólios terão ganhos maiores se não seguirem o estabelecido: se elevarem os preços junto com os concorrentes, mas com menor intensidade, os compradores buscarão os seus produtos por terem preços menores que dos concorrentes. Isso gera instabilidade na estratégia do grupo, uma vez que há incentivo para se cumprir menos que o acordado<sup>34</sup>. Também os preços monopolísticos incentivam o desenvolvimento de alternativas a médio e longo prazo. Embora possa não haver concorrentes no curto prazo, no longo pode haver. Esses dois mecanismos do mercado, entretanto, não são inexoráveis e nem apresentam respostas satisfatórias para o curto prazo ou para a injustiça de ganhos realizados à custa da satisfação geral. No caso, medidas governamentais como controle de preços podem atenuar os problemas no curto prazo, e mesmo Mises<sup>35</sup> admite isso, uma vez que o que é artificialmente limitado com tal medida não é o valor a que naturalmente o preço tende, e sim o ganho artificial do monopolista.

É preciso agora apontar as distinções entre a lesão e o monopólio para não se chegar a conclusões equivocadas ao exagerar as semelhanças:

a) Na lesão não há diminuição da quantidade ofertada. A parte que se aproveita da outra não precisa vender menos, basta que venda mais caro do que o razoável. Com isso, não há diminuição da satisfação total e nem mal emprego dos recursos produtivos, de modo que o impacto econômico para sociedade como um todo não é relevante.

b) A segunda diferença é que a lesão do direito civil exige um elemento subjetivo para a parte prejudicada, que, como visto, é a premente necessidade ou a inexperiência da parte prejudicada.

Então há uma distinção em relação aos preços monopolísticos. Eles, como visto, são uma estratégia de mercado destinada ao público em geral, enquanto na lesão é preciso

<sup>33</sup> MISES, Ludwig Heinrich Elder von. *Ação humana*, cit., pp. 420-441.

<sup>34</sup> FIANI, Ronaldo. *Teoria dos jogos: com aplicações em economia, administração e ciências sociais*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009, pp. 121-147; 297-299.

<sup>35</sup> MISES, Ludwig Heinrich Elder von. *Intervencionismo: uma análise econômica*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010, pp. 48-49. Disponível em: <<http://www.mises.org.br/files/literature/Intervencionismo%20-%20Uma%20An%C3%A1lise%20Econ%C3%B4mica%20-%20WEB.pdf>>. Acesso em: 27 mai. 2014.

que o elemento subjetivo seja tanto causa do negócio praticado com lesão como também causa da desproporção. Em outras palavras, a lesão não é uma imposição geral de um preço, e sim um preço exigido em uma situação concreta por causa do elemento subjetivo. Isso implica a baixa sinalização ao mercado de uma demanda insatisfeita. O negócio lesivo ocorre em uma situação inesperada e emergencial, e a dificuldade em identificar padrões desestimula a correção do problema por outros agentes econômicos em concorrência. Há muitos casos de lesão em negócios de novação<sup>36</sup> e transação<sup>37</sup>, por exemplo; em tais casos há uma relação anterior entre as partes, e ela faz com que a parte a ser beneficiada na lesão tenha acesso a informações das circunstâncias em que se encontra a parte que será prejudicada, enquanto para os agentes econômicos em geral seria muito custoso procurar por tais informações.

Apesar dessas distinções, a comparação entre lesão e preço monopolístico continua válida, pois é como se o agente beneficiado fosse um único ofertante monopolista, e a parte prejudicada, seu único comprador. A premência da necessidade faz com que não seja viável procurar por outras soluções, comparar preços, se informar de diversas informações do mercado, ou seja, cria no curtíssimo prazo uma situação como de monopólio.

Diferentemente do monopólio, a lesão não gera um prejuízo na alocação de recursos da sociedade. O que há de se verificar do ponto de vista da eficiência econômica é se uma intervenção governamental gera má alocação. Se a lesão em si não gera sinais significativos para o processo de mercado, a própria correção da desproporção não gerará também tais sinais. Se ninguém passa a produzir mais ou a consumir menos pelo aumento do preço de um contrato excepcional, também nenhum investimento será desfeito ou nenhum bem será empregado de forma diversa ao se corrigir a distorção de modo pontual. Isso significa que o instituto jurídico em pauta tem pouca propensão a gerar distúrbios econômicos.

Também não há uma diminuição na satisfação total da sociedade. O problema é que a desproporção do contrato gerou um ganho desproporcional para uma das partes. Não se trata, pois, de corrigir uma deficiência alocativa, e sim de sanar uma injustiça, uma

---

36 TJ-SP, 7ª Câmara de Direito Privado, Apelação nº 0117335-70.2005.8.26.0000, Rel. Des. Pedro Baccarat, j. em: 25.05.2011; TJ-SP, 22ª Câmara de Direito Privado, Apelação nº 1050280-27.2015.8.26.0100, Rel. Des. Hélio Nogueira, j. em 10.03.2016.

37 STJ, 4ª Turma, REsp nº 1.183.315-ES (2010/0000371-8), Rel. Min. Luiz Felipe Salomão, j. em 03.12.2015; TJ-SC, 1ª Câmara de Direito Civil, Apelação Cível nº 2011.042560-8, Rel. Des. Denise Volpato, j. em 04.10.2011.

vez que cada um não ficou com o que lhe seria devido. O fato de o juiz reconhecer lesão, o que permite a anulabilidade, pode resultar em duas consequências: a) os efeitos do contrato são removidos do mundo jurídico: as partes voltam para uma situação como se nada houvera entre elas; ou b) a parte beneficiada pela lesão corrige a desproporção. Em ambas as consequências se corrige a injustiça e não se impacta a eficiência do mercado, uma vez que a lesão em si não gerou muitas informações ao mercado e nem o desfazimento ou a correção do vício o fizeram.

## 6. Inexperiência e assimetria de informação

Com a complexificação das relações econômicas, as pessoas se tornam mais interdependentes. Isso ocorre de modo mais visível quando os agentes não precisam produzir o que eles mesmos irão consumir, mas podem produzir algo para ser vendido e, com o dinheiro, compram o objeto do consumo. Com isso, é possível especializar-se na produção de um bem ou até em uma parte desse bem e nas exigências de um público-alvo específico.

O lado negativo da especialização dos processos econômicos é que se torna praticamente impossível uma pessoa entender todos os aspectos relevantes de tudo o que consome. Normalmente o vendedor sabe mais do que o comprador sobre o produto da venda, uma vez que aquele se especializou naquele tipo de produto, enquanto o consumidor não. Essa assimetria de informações coloca aquele que sabe mais em uma situação de vantagem e abre espaço para condutas oportunistas.

Diante das mais variadas formas de oportunismo, seja por meios fraudulentos ou não, os agentes econômicos buscam mecanismos para diminuir seus riscos. É possível, em vez de gastar o tempo em pesquisas sobre determinado produto, que se obtenha garantias reais (como hipoteca e penhor) e pessoais (como o fiador)<sup>38</sup>. Uma outra forma bastante cotidiana no comércio é a reputação.

A reputação nada mais é do que a expectativa de que um sujeito se comporte de uma maneira, normalmente com base em bens e serviços disponibilizados por ele no passado. É possível que uma reputação seja falsa, pois é baseada em expectativas humanas, que, por sua vez, são baseadas na experiências e relatos humanos, porém, probabilisticamente, uma boa reputação indica uma redução de riscos de ser

---

<sup>38</sup> PINHEIRO, Arnaldo Castelar; SADDI, Jairo. *Direito, economia e mercados*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005, pp. 65-67.

enganado<sup>39</sup>. Se os agentes de uma sociedade possuem boas reputações e elas são verdadeiras, há ganhos econômicos: quando agentes especializados podem confiar uns nos outros, podem indicar o que precisam, e o vendedor lhes escolhe o melhor produto com base nas exigências do comprador, isso maximiza a eficiência, pois o comprador não precisa dispendir tempo para saber aquilo que outra pessoa já sabe e para confirmar as informações.

Como as garantias, a boa reputação também tem exigências. É preciso que quem queira ter boas expectativas deixe muitas vezes de lado o maior interesse próprio (vender o produto mais caro) para um maior interesse do outro (vender o produto que mais se adequa às exigências do consumidor). É uma situação semelhante ao clássico dilema dos prisioneiros da teoria dos jogos:

[...] Suponha que dois ladrões foram presos pela polícia, com algumas evidências circunstanciais [...], mas nada muito definitivo.

A polícia, então, isola cada suspeito em uma sala e faz a cada um dos suspeitos a seguinte proposta: se ele confessar o roubo e seu parceiro não confessar, ele será libertado em razão de sua cooperação com a polícia, enquanto seu parceiro (que não confessou) irá amargar quatro anos na penitenciária estadual.

Se, ao contrário, ele não confessar, mas seu parceiro o fizer, será ele a enfrentar os quatro anos na penitenciária estadual, enquanto seu parceiro será liberado. Caso ambos confessem, a cooperação individual de um deles perde o valor como denúncia do comparsa e ambos enfrentam uma pena de dois anos na prisão estadual (menos do que quatro anos em função da confissão de ambos). Finalmente, embora a polícia não os informe a esse respeito, eles sabem que se nenhum dos dois confessar, ambos serão soltos após um ano de detenção, por vadiagem<sup>40</sup>.

No fundo, o dilema é se deve confiar ou não no outro. Mesmo que pudessem se comunicar, seria preciso que seus compromissos fossem, de algum modo, garantidos. Foi feito um experimento em que houve sucessivas partidas de jogo de dilema de prisioneiros, em que os anos de prisão seriam pontos negativos a serem acumulados. Das várias estratégias adotadas pelos jogadores, prevaleceu aquela apelidada de “olho por olho” (*tit for tat*), que consistia em não confessar na primeira rodada, e nas demais copiava a jogada anterior do outro jogador. Logo que se percebeu isso, os jogadores

<sup>39</sup> MISES, Ludwig Heinrich Elder von. *O cálculo econômico sob o socialismo*. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2012, pp. 25-26. Disponível em: <<http://www.mises.org.br/files/literature/O%20C%C3%A1lculo%20Econ%C3%B4mico%20sob%20o%20Socialismo%20-%20web.pdf>>. Acesso em: 27 mai. 2014.

<sup>40</sup> FIANI, Ronaldo. *Teoria dos jogos*, cit., Rio de Janeiro: Elsevier, 2009, p. 110.



tendiam a cooperar<sup>41</sup>. O que ocorreu é que o compromisso presente (cooperar nesta rodada) era garantido por um benefício futuro (cooperar na próxima rodada). O risco de confiar no presente passa a ser aceitável se a confiança gerar benefícios posteriores. No mercado, a reputação é uma forma de indicar isso: os agentes econômicos abrem mão de parte de seus interesses imediatos para conseguirem credibilidade, que lhes rendem benefícios futuros, uma vez que muitos consumidores preferem comprar de quem já tem um bom nome no mercado ou simplesmente de quem compraram sempre e nunca os enganou a comprar de um desconhecido que vende mais barato.

Estruturas jurídicas podem reforçar condutas que diminuem o oportunismo. A tutela da parte inexperiente pelo instituto da lesão é um exemplo. Ao se exigir que o ofertante não abuse do comprador, o sistema jurídico dá segurança a relações econômicas, e isso é benéfico ao combater o oportunismo.

Uma vez que o instituto da lesão decorre da boa-fé objetiva e da equidade, o limiar de tolerância para a desproporção da lesão é mais rígido quanto maior a relação de confiança entre as partes. É mais grave a lesão realizada por um advogado<sup>42</sup> contra a parte representada ou pelo mandatário<sup>43</sup> contra o mandante do que entre comprador e vendedor que negociaram ao acaso.

Aqui é importante traçar um dos limites para a aplicação do instituto da lesão caso se queira que seja benéfica ao processo de mercado. Não se deve pretender de abolir qualquer benefício que seja fruto de conhecimento da situação do mercado. Não é justo que um agente econômico busque oportunidades pela melhora de seus produtos, pesquise demandas, foque em mercados mais necessitados dos seus produtos, e depois não possa obter ganhos econômicos por isso. O que o instituto da lesão veda é o abuso, é que se discrimine quem esteja em situação de premente necessidade ou seja inexperiente ao lhe cobrar um preço superior e desproporcional, e não o empreendedorismo. No caso, não há justificativa econômica, há somente imposição e exploração pela parte mais forte.

---

<sup>41</sup> AXELROD, Robert; HAMILTON, William D. The evolution of cooperation. *Science*, New Series, 1981, pp. 1390-1396. Disponível em: <<http://links.jstor.org/sici?sici=0036-8075%2819810327%293%3A211%3A4489%3C1390%3ATEOC%3E2.o.CO%3B2-6>>. Acesso em: 21 mai. 2016.

<sup>42</sup> TJ-RS, 16ª Câmara Cível, Apelação nº 70047946520, Rel. Des. Ana Maria Nedel Scalzilli, j. em: 30.07.2015; TJ-SP, 35ª Câmara de Direito Privado, Apelação nº 0025078-62.2007.8.26.0224, Rel. Des. Manoel Justino Bezerra Filho, j. em: 22.10.2012

<sup>43</sup> TJ-SC, 4ª Câmara de Direito Civil, Apelação Cível nº 2011.095090-5, Rel. Des. Stanley Braga, j. em 10.12.2015.

Toma-se o seguinte exemplo: um pai deseja realizar um experimento de química para seus filhos e seus amigos. Ele é inexperiente no mercado do produto químico que deseja, então escolhe ao acaso uma loja de tal produto. Ocorre que tal substância pode ser empregada para diversas finalidades, cada uma exigindo uma concentração maior ou menor e a presença de algumas outras substâncias diferentes que maximizem seu uso específico. O estabelecimento escolhido pelo pai é altamente especializado no mercado, sendo conhecido em seu ramo pela sua confiabilidade, pois fornece, junto do produto, dados precisos sobre pureza e demais componentes, com um grau de erro mínimo sobre eles. Por ser inexperiente, e querendo que seu experimento dê certo, escolheu o produto mais caro disponível. O que o pai não sabia é que, para o experimento, poderia até mesmo ter comprado do concorrente de pior reputação e com um produto medíocre. Tal caso não ilustra uma lesão. Pode ser que quimicamente não houvesse distinção entre o estabelecimento escolhido e seus concorrentes, mas há uma distinção mercadológica que gerou legitimamente preços superiores. O pai comprou mais caro do que o necessário tendo em vista seus fins, mas pagou o preço de mercado do produto que comprou, mesmo que não usasse todas as informações que vinham junto. Caso diferente seria se o vendedor não oferecesse as informações normalmente e, ao perceber a inexperiência, induzisse o comprador a obter análises técnicas precisas e custosas, mas desnecessárias. Neste último houve dolo, porém ele não é requisito da lesão especial. Pode-se pensar mesmo em um caso de culpa do vendedor, em que, por exemplo, um funcionário não qualificado indica o produto mais caro “por via das dúvidas” quando, pelo tipo de negócio, ele devesse ter aquele conhecimento.

A justificativa econômica deve ser buscada no caso concreto. Locais ermos, perigosos, sem infraestrutura, sujeitos a sinistros, oferecem custos adicionais aos agentes, de modo que não é correto que em tais lugares se exija a cobrança do mesmo preço de aluguel que um lugar sem tais características. O aumento de preço diante de um aumento súbito da demanda também tem justificativa econômica, que é a alocação dos bens para quem está disposto a pagar mais (presumindo-se, mesmo que imperfeitamente, que quem está disposto a pagar mais é o mais necessitado), de modo que o instituto jurídico da lesão não se aplica ao caso.

## **7. Conclusão**

A vida em sociedade exige não só que as injustiças graves sejam combatidas, mas também que algum grau de injustiça seja tolerado, pois as relações humanas seriam paralisadas se fosse exigida a perfeição nos mínimos detalhes, e nem seria possível

regular todas as condutas com tal precisão. Isso deve ser entendido ao se estudar o instituto da lesão. Não há ferramentas para os próprios agentes econômicos ou até economistas saberem o preço ideal ou justo com uma precisão de unidades de centavos em cada situação concreta, e nem mesmo o direito e seus operadores conseguem fazer essa determinação. Seria também prejudicial à vida em sociedade a exigência de tal precisão em um mundo que possui tantas incertezas e com agentes econômicos com racionalidade e conhecimento limitado. Ao mesmo tempo em que se constata isso, há desproporções que são manifestas, evidentes, a ponto de serem inaceitáveis em uma sociedade.

Não existe uma única forma infalível de distinguir qual é o limite entre a desproporção aceitável e a desarrazoada, de modo que isso depende em primeiro lugar do legislador. No Código Civil, considerou-se que não basta a desproporção para que o ato seja inválido por violação aos princípios da boa-fé e da equidade, mas que a desproporção seja decorrente de um abuso da situação de premente necessidade ou inexperiência da outra parte. O legislador também delegou ao juiz a responsabilidade de verificar quando haja ou não a desproporção manifesta e, portanto, reprovável e punível.

Para o instituto da lesão, a desproporção não pode depender unicamente da subjetividade das partes, mas se fundar em um aspecto objetivo mesmo que ainda relativo. Não é a desproporção no sentido de uma parte achar que ganhou muito e a outra achar que ganhou pouco, de uma achar que sua vida está salva e da outra achar que pelo menos não teve prejuízo. É a desproporção objetiva entre o produto e seu preço nas circunstâncias em que a troca ocorreu; é uma desproporção em que não há justificativa econômica para o preço ser tão alto, e a explicação tem que ser o abuso da necessidade premente ou da inexperiência da contraparte.

Conclui-se que a anulabilidade da lesão provocada por premente necessidade pode corrigir a injustiça da desproporção sem enviar informações distorcidas ao mercado. Conclui-se também que a aplicação da teoria da lesão, quando esta é provocada por inexperiência de uma das partes, melhora a eficiência do mercado ao se combater condutas oportunistas. De certa forma, as duas conclusões podem se aplicar – em parte – uma ao caso da outra no caso concreto: o combate ao oportunismo também está presente ao se reprimir a lesão provocada por premente necessidade, melhorando a percepção de boa-fé e equidade em relações econômicas; a anulabilidade da lesão provocada por inexperiência de uma das partes também tem um potencial pequeno de gerar distorções no sistema de preços do mercado.

## 8. Referências bibliográficas

- AXELROD, Robert; HAMILTON, William D. The evolution of cooperation. *Science*, New Series, vol. 211, no. 4489, 1981, pp. 1390-1396. Disponível em: <<http://links.jstor.org/sici?sici=0036-8075%2819810327%293%3A211%3A4489%3C1390%3ATEOC%3E2.o.CO%3B2-6>>. Acesso em: 21 mai. 2016.
- AZEVEDO, Antônio Junqueira de. *Negócio jurídico e declaração negocial: noções gerais e formação da declaração negocial*. 1986.
- BÖHM-BAWERK, E. v.. *The Austrian Economists. Annals of the American Academy of Political and Social Science*, vol. 1, 1891, pp. 361-364. Tradução de Henrietta Leonard. Disponível em: <<http://www.jstor.org/stable/1008674>>. Acesso em: 26 nov. 2014.
- BORGHI, Hélio. *A lesão no direito civil*. São Paulo: Livraria e Editora Universitária de Direito, 1988.
- CARDOSO, Vladimir Mucury. *Revisão Contratual e Lesão: à luz do código civil de 2002 e da Constituição da República*. Rio de Janeiro: Renovar, 2008.
- COUTO E SILVA, Clóvis Veríssimo do. *A obrigação como processo*. Rio de Janeiro: Editora FGV, 2006.
- FIANI, Ronaldo. *Teoria dos jogos: com aplicações em economia, administração e ciências sociais*. 3ª ed. Rio de Janeiro: Elsevier, 2009.
- HAYEK, Friedrich August von. *Direito, legislação e liberdade: uma nova formulação dos princípios liberais de justiça e economia política*. São Paulo: Visão, 1985, v. 1. Disponível em: <<http://www.libertarianismo.org/livros/fahdllvol1.pdf>>. Acesso em: 25 jan. 2016.
- \_\_\_\_\_. The use of knowledge in society. *The American Economic Review*, vol. 35, no 4, 1945, pp. 519-530. Disponível em: <<https://www.aeaweb.org/aer/top20/35.4.519-530.pdf>>. Acesso em: 26 fev. 2016.
- JORNADA DE DIREITO CIVIL, 5, 2011, Brasília. *V Jornada de Direito Civil (Enunciados)*. Brasília: Conselho da Justiça Federal, 2012, 388 p. Disponível em: <[http://www.cjf.jus.br/cjf/CEJ-Coedi/jornadas-cej/v-jornada-direito-civil/VJornadadireitocivil2012.pdf/at\\_download/file](http://www.cjf.jus.br/cjf/CEJ-Coedi/jornadas-cej/v-jornada-direito-civil/VJornadadireitocivil2012.pdf/at_download/file)>. Acesso em: 10 ago. 2016.
- MANKIW, N. Gregory. *Introdução à economia*. Tradução da 6ª ed. norte-americana. São Paulo: Cengage Learning, 2013.
- MARTINS, Marcelo Guerra. *Lesão contratual no direito brasileiro*. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.
- MARTINS-COSTA, Judith H. *A teoria da imprevisão e a incidência dos planos econômicos governamentais na relação contratual*. Revista dos Tribunais, São Paulo, v. 670, 1991, pp. 41-48.
- MELLO, Celso Antônio Bandeira de. *O conteúdo jurídico do princípio da igualdade*. 3ª ed. São Paulo: Malheiros, 2013.
- MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do fato jurídico: plano da validade*. 9ª ed. São Paulo: Saraiva, 2009.
- MISES, Ludwig Heinrich Elder von. *Ação Humana: Um tratado de economia*. 3.1ª ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010. Disponível em:

<<http://www.mises.org.br/files/literature/A%C3%A7%C3%A3o%20Humana%20-%20WEB.pdf>>. Acesso em: 27 mai. 2014.

\_\_\_\_\_. *Intervencionismo: uma análise econômica*. 2ª ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2010. Disponível em: <<http://www.mises.org.br/files/literature/Intervencionismo%20-%20Uma%20An%C3%A1lise%20Econ%C3%B4mica%20-%20WEB.pdf>>. Acesso em: 27 mai. 2014.

\_\_\_\_\_. *O cálculo econômico sob o socialismo*. 1ª ed. São Paulo: Instituto Ludwig von Mises Brasil, 2012. Disponível em: <<http://www.mises.org.br/files/literature/O%20C%C3%A1lculo%20Econ%C3%B4mico%20sob%20o%20Socialismo%20-%20web.pdf>>. Acesso em: 27 mai. 2014.

PENTEADO, Luciano Camargo de. *Doação com encargo e causa contratual: uma nova teoria do contrato*. 2ª ed. revista, atualizada e ampliada. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2013.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Lesão nos Contratos*. 5ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 1993.

PINHEIRO, Arnaldo Castelar; SADDI, Jairo. *Direito, economia e mercados*. Rio de Janeiro: Elsevier, 2005.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. *Comentários ao novo Código civil: Livro III dos fatos jurídicos: do negócio jurídico*. 4ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2008, v. 3, t. 1.

civilistica.com

Recebido em: 12.09.2018  
Aprovado em:  
20.11.2018 (1º parecer)  
16.12.2018 (2º parecer)

**Como citar:** BLIACHERIENE, Ana Carla; DOI, Lucas Kenji. Estudos econômicos aplicados à lesão do Código Civil. **Civilistica.com**. Rio de Janeiro, a. 7, n. 3, 2018. Disponível em: <<http://civilistica.com/estudos-economicos-aplicados/>>. Data de acesso.