

COMISSÃO DE DEFESA DO CONSUMIDOR

PROJETO DE LEI Nº 3.982, de 2008

Determina que o contrato de arrendamento mercantil seja descaracterizado quando ocorrer pagamento antecipado do valor residual garantido.

Autora: Deputada ELCIONE BARBALHO

Relator: Deputado VINICIUS CARVALHO

I - RELATÓRIO

O Projeto de Lei nº 3.982, de 2008, de autoria da Deputada Elcione Barbalho, propõe modificação do art. 11 da Lei nº 6.099, de 1974, para descaracterizar o contrato de arrendamento mercantil, passando a ser considerado compra e venda em parcelas, quando ocorrer pagamento antecipado do valor residual garantido.

A autora justifica sua proposta alegando que a cobrança antecipada, juntamente com as prestações, do Valor Residual Garantido – VRG – elimina a opção do arrendatário quanto a decidir comprar ou não o bem arrendado ao final do contrato e que, ao mesmo tempo, a arrendadora mantém a prerrogativa de ingressar com ação de reintegração de posse em caso de inadimplemento do arrendatário. Em suma, a instituição arrendadora fica com o melhor de dois mundos: contrata uma compra e venda disfarçada de arrendamento, porém quando lhe é conveniente utiliza as prerrogativas que lhe dá o arrendamento.

O Deputado Júlio Delgado ofereceu emenda substitutiva alterando a proposta original para que a descaracterização do contrato de arrendamento ocorra apenas se NÃO for dada ao arrendatário a opção de devolução do bem ou prorrogação do contrato ao final deste.

O autor da emenda justifica sua proposta alegando que o pagamento antecipado do VRG não significa opção de compra, mas “uma forma do arrendatário garantir ao arrendador o pagamento de uma quantia mínima, justamente por ser a compra um evento futuro e incerto”, e que “a diluição do pagamento do VRG ao longo do contrato foi a **forma encontrada pelas partes** de trazer segurança e equilíbrio à relação contratual” (grifo nosso).

Este é o relatório e cabe-nos, nesta Comissão de Defesa do Consumidor, a análise da questão no que tange à defesa do consumidor e às relações de consumo.

II - VOTO DO RELATOR

Inicialmente, antes mesmo de analisarmos a proposta em tela, devemos chamar atenção a um ponto fundamental para todo e qualquer contrato jurídico, especialmente os de cunho financeiro: a necessidade essencial de TRANSPARÊNCIA.

A transparência, a clareza das cláusulas contratuais, além de ser um direito básico do consumidor, inferido do que nos informa o art. 6º do Código de Defesa do Consumidor – CDC é questão de honestidade entre as partes. Um contrato confuso ou que dá margem a diferentes interpretações é obra perversa e deriva, a nosso ver, de duas possíveis situações iniciais: 1) o autor do contrato não tem capacidade para elaborar um instrumento claro e de simples entendimento; 2) o autor do contrato decidiu que elaborando um contrato complexo e obscuro terá maiores vantagens no negócio, e faz isso por qualquer razão ligada a seus interesses. A esse respeito, queremos apenas registrar que NÃO acreditamos que os departamentos jurídicos de nossas instituições financeiras sejam formados por profissionais incompetentes, ou que as próprias instituições financeiras sejam dirigidas por pessoas de baixo nível intelectual. Assim, neste caso, poderíamos eliminar a situação 1 exposta acima.

Ainda sobre o tema transparência, o mundo financeiro tem nos demonstrado, fartamente, com a atual crise econômica global, como

contratos e idéias obscuras podem causar danos profundos nas relações de confiança entre as partes envolvidas. Hoje, é sabido por todos, que a crise econômico-financeira que abala todo o mundo iniciou e prosperou na esteira de contratos financeiros mirabolantes e que nunca deixaram claro em que estavam realmente lastreados. Ou seja: FALTOU TRANSPARÊNCIA. Resultado: Prejuízos absurdos e ainda incalculáveis por todo o globo.

“*Mutatis mutandis*”, o mesmo, salvo melhor juízo, ocorre com os contratos de *leasing*, sobretudo quando envolvem consumidores na condição de pessoa física. Primeiramente, porque **o contrato é elaborado unilateralmente pelo arrendador**, sendo, portanto, claramente um CONTRATO DE ADESÃO, o que significa que o arrendatário-consumidor NÃO participa de sua elaboração, NÃO discute as cláusulas contratuais, apenas adere ao que já está estabelecido pela arrendadora.

Assim, não podemos ser ingênuos a ponto de acreditar que o criador do contrato não vá procurar inserir cláusulas ou dispositivos que lhe tragam maiores ou mais seguros benefícios. Hoje em dia, como a lei proíbe o desequilíbrio contratual escancarado, devido ao princípio da função social do contrato, a engenhosidade da mente jurídica cria um tipo de contrato com forma mais sutil e camuflada para esconder seu real propósito, qual seja: atingir o objetivo que deseja o seu criador, isto é, maior benefício para si, mesmo que isto cause algum prejuízo para a outra parte.

Com esta introdução, temos certeza de que os nobres pares já conseguem vislumbrar a nossa posição sobre o assunto, porém, antes de proferir nosso voto, vamos analisar mais alguns aspectos da questão no campo mais delimitado para o qual o assunto nos remete: a relação de consumo formada por arrendador e arrendatário.

Outrossim, especialmente por estarmos discutindo esta questão no âmbito da Comissão de Defesa do Consumidor, vamos deixar claro que **arrendador é fornecedor e arrendatário é consumidor**. Este esclarecimento é importante para que não se argumente que a relação não é de consumo, porém, mesmo que interpretada de outra forma, caso o arrendatário seja um empresa, e existe discussão jurídica sobre a empresa poder ou não ser considerada consumidor, nossa posição é norteada pela idéia maior exposta ao início que se resume na palavra **transparência** e, neste caso, não importa se o arrendatário é ou não pessoa física, a transparência é

uma característica que deveria estar presente em qualquer tipo de contrato em uma sociedade que considere a honestidade com uma virtude a ser perseguida.

Os contratos de leasing presentes no mercado são formados por instrumentos complexos e linguagem hermética que dificultam o seu entendimento por parte dos consumidores e mesmo pelos próprios operadores do direito, especialmente por envolverem cláusulas de conteúdo preponderantemente contábil e com claro prejuízo da necessária transparência. Esta afirmação pode ser facilmente posta à prova, bastando que se analisem alguns contratos da espécie disponível em diversas instituições financeiras.

Mas o que é mesmo um contrato de leasing?

E o que é Valor Residual e Valor Residual Garantido – VRG?

E o que o consumidor acha que está fazendo quando contrata o uso de um bem por intermédio de um contrato de leasing?

Acreditamos que uma resposta, embora sintética, a estas três perguntas ajudará a formar uma opinião mais técnica e realista sobre o assunto.

Leasing é um contrato de natureza híbrida, pois que tem elementos de locação, compra e venda e também de financiamento. A expressão híbrida já é ruim quando enfocamos o aspecto transparência e já nos dá o tom de complexidade que o instrumento se reveste. Note-se, porém, que o problema não é a complexidade em si, pois que esta é inerente a muitas coisas na vida, o problema é quando a complexidade é criada ou utilizada para criar confusão e possibilitar a uma das partes levar vantagem indevida em relação a outra.

Apesar de os contratos de leasing em geral possuírem algumas espécies mais exóticas, vamos nos restringir ao ponto específico do arrendamento mercantil financeiro que corresponde a um modelo contratual de relação trilateral. Neste tipo de contrato, alguém que deseja utilizar um determinado bem, contrata uma instituição financeira que o adquire de terceiro e o ALUGA ao interessado. O interessado, que é o arrendatário ou consumidor, ao final do contrato pode OPTAR entre:

- 1) a devolução do bem;
- 2) a renovação da locação;
- 3) a compra por preço residual fixado no início do contrato.

O ponto mais importante a destacar quanto à tipificação do contrato de leasing, neste momento, é o **direito de opção** do arrendatário-consumidor. Este **direito de opção** é elemento de tal importância nos contratos de leasing, que poderíamos dizer, juntamente com grande parte dos juristas “não-contratados” de nosso país, que sem o **direito de opção** NÃO há contrato de leasing.

O Valor Residual, por deficiência da lei quanto à exatidão de seus conceitos e, posteriormente, pela inação deste Congresso Nacional e sua complacência em “permitir” que outras esferas de poder exerçam sua função precípua, transmutou-se gerando duas espécies com conceitos diametralmente opostos.

A idéia inicial era de que o Valor Residual fosse pago ao final do contrato, CASO o arrendatário-consumidor decidisse ficar ou adquirir o bem, ou seja, estaria **condicionado ao exercício do direito de opção do arrendatário** que é um elemento indispensável, como já foi visto, na caracterização do contrato de leasing.

A seguir, fruto de um intrincado conjunto de atos normativos surgiu um novo conceito no âmbito de Resolução do Banco Central do Brasil – BACEN, pelo qual o Valor Residual, agora Valor Residual Garantido – VRG – é valor a ser pago quando o arrendatário NÃO optar pela aquisição do bem ao final do contrato, pois que é valor necessário para que a instituição financeira obtenha o ganho que espera do negócio que está a realizar. Então, admitiu e disciplinou o BACEN que o pagamento antecipado do VRG não caracteriza o exercício da opção de compra, revelando, assim, que Valor Residual Garantido e Preço da Opção de Compra são elementos distintos e inconfundíveis tanto sob o ponto de vista contábil quanto jurídico. Resta por lógica supor, então, que o VRG é parte integrante do prestação principal do leasing e não deveria ser abrigado por rubrica contábil em separado e nem ser computado como parte do valor residual a ser pago caso o arrendatário opte pela compra do bem.

Isto significa que o valor residual inicialmente pensado era vinculado ao preço do bem pela opção de compra e se destinava a completar o retorno do capital investido pela arrendadora **SE** ocorresse a opção de compra, enquanto que o VRG, ao contrário, é um resíduo exigível quando a opção não for pela compra, mas pela extinção do contrato. Desse modo, se o arrendatário-consumidor, ao final do contrato, decidir optar pela devolução do bem, deverá aguardar que a financeira-arrendadora efetive a venda do bem para verificar se ainda resta algo a pagar além do próprio VRG, no caso deste não cobrir a diferença entre o valor de venda do bem e aquele já pago pelo arrendatário, tudo para que a arrendadora não corra risco de prejuízo na operação.

Assim, fica estabelecido que Valor Residual é o montante a ser pago no caso do arrendatário optar pela compra do bem e Valor Residual Garantido – VRG – é um componente do valor pago pelo arrendatário para uso do bem. Se esta distinção causa diferença contábil de lucro ou maior carga tributária para a instituição arrendadora é outra questão, o que não pode acontecer é o consumidor comprar “gato por lebre”, isto é, contratar uma operação de compra e venda travestida de leasing.

A idéia que determina o Valor Residual ser pago se houver opção do arrendatário pela compra do bem **está em sintonia** com a idéia do que seja um contrato de leasing ou arrendamento mercantil. A idéia que determina o pagamento de um Valor Residual Garantido antes da opção pela compra do bem **não está em sintonia** com o que seja contrato de leasing ou arrendamento mercantil.

Em relação ao consumidor-arrendatário, qual a idéia que tem ou que lhe é passada sobre o contrato de leasing quando vai a uma instituição financeira para conseguir dinheiro para a utilização ou aquisição de um bem?

Ora, como ser humano normal o consumidor irá procurar a alternativa que lhe seja mais vantajosa, no caso a escolha entre um contrato puramente de aluguel, um contrato de compra e venda ou um contrato de leasing.

Na instituição financeira, o gerente-vendedor irá induzir o consumidor à forma de contrato que mais interessa a instituição pelos mais diversos motivos: para dar maior lucro a seu empregador, para cumprir sua

meta, entre outros. O fato é que o consumidor ira ADERIR ao contrato indicado por ter sido convencido que é o melhor para si. No entanto, antes da realização do negócio nem todos os detalhes e alternativas são claramente explicados. E o que pode o homem comum fazer diante de um contrato de leasing que lhe é apresentado como a melhor opção de uso ou aquisição de determinado bem? Nada, senão acatar a opinião-decisão do especialista gerente-vendedor. Sabemos que há exceções, mas a maior parte das vezes é o que realmente acontece.

Como podemos notar, apesar da explicação sintética do instrumento contratual e seus mecanismos, o assunto em análise não é de simples entendimento e que a TRANSPARÊNCIA, que acreditamos ser necessária a qualquer ato de honestidade, só podia passar longe da prática de tal instrumento contratual. Assim, neste momento, devemos nos questionar: Por que se complicam as coisas? Porque se criam desvios? Por que tanta confusão?

Na verdade, parece que a confusão faz parte da natureza humana, tendo como causa a ignorância ou a premeditação esperta do egoísmo. Então, no afã de “levar vantagem”, no caso garantir um negócio mais lucrativo ou diminuir o pagamento de impostos, as instituições financeiras, que tem recursos e pessoal capacitado, elaboram contratos dúbios e obscuros, aparentemente para elidir a lei e confundir o consumidor, pois acreditam ser a melhor maneira de ganhar mais. A confusão é criada.

A discussão jurídica sobre a questão existe e está posta, e, como sempre, existem argumentos dos dois lados, juristas renomados se dividem, suas reais motivações são por vezes ocultas, mas um fato permanece: o cidadão comum que utiliza o serviço NÃO participa da discussão por falta de oportunidade ou mesmo condição para tal. Porém, nós, representantes deste mesmo cidadão, estamos aqui para defender seus direitos e seus interesses, embora sempre levando em conta um espírito de equidade e harmonia para a evolução das relações jurídicas em geral e as de consumo em particular.

Assim, devemos também analisar a questão do leasing em face dos interesses das partes neste tipo de negócio, e observamos o seguinte: o fabricante do bem tem por interesse óbvio a venda do próprio bem que é seu negócio original; a instituição financeira o lucro sobre o capital

investido; o consumidor o uso ou a aquisição do bem por um custo menor do que se o fizesse por outro meio, aluguel ou compra e venda, por exemplo.

Todos os objetivos são legítimos. Se estes desejos podem estar em harmonia na prática é outra questão. O certo é que todos querem maximizar seus ganhos dentro de um limite de realidade possível. Porém, se é permitido que grandes fabricantes e comerciantes mantenham uma **relação muito estreita** com financeiras, ocorrendo muitas vezes de fabricante ou comerciante e financeira serem do mesmo grupo, então se deve também respeitar a lei que protege o consumidor possibilitando equilibrar as forças para tornar o embate de interesses mais equilibrado e não um simples massacre capitaneado por um contrato de adesão no mínimo confuso.

Não queremos limitar qualquer liberdade, inclusive a de contratar, mas devemos lembrar que liberdade rima com responsabilidade. A responsabilidade aqui é a de ser justo, de agir com equidade, porém, como às vezes é difícil este nível de consciência, a norma ajuda as pessoas a agirem de forma mais responsável, e é esta ajuda que o CDC nos oferece, especialmente no inciso III de seu art. 6º, *in verbis*:

“Art. 6º São direitos básicos do consumidor:

.....
III – a informação adequada e clara sobre os diferentes produtos e serviços, com especificação correta de quantidade, características, composição, qualidade e preço, bem como sobre os riscos que apresentem;

..... “

Não é necessário maiores esclarecimentos para se verificar que, na questão dos contratos de leasing, este mandado legal não está sendo cumprido.

Outra questão, aparentemente marginal, que vale a pena mencionar é a questão processual envolvida quando se trata da retomada do bem no caso de inadimplência do consumidor-arrendatário. Se o contrato é de leasing, o bem é do arrendador e no caso de inadimplência a ação processual é de reintegração de posse. Se o contrato é de compra e venda, a posse do bem é transmitida ao comprador e a ação processual é de cobrança. E esta é uma diferença significativa para partes envolvidas no negócio.

Não somos partidários da inadimplência ou que se aproveite de meios processuais para postergar o pagamento do que se deve continuando em uso do bem, mas também não podemos concordar que se deseje fazer uma venda e se simule um leasing por este possibilitar uma solução mais rápida em casos de inadimplência.

Quanto à modificação da Súmula 263 pela Súmula 293 no Superior Tribunal de Justiça – STJ – a primeira dizendo que “a cobrança antecipada do valor residual (VRG) descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil, transformando-o em compra e venda a prestação”, e a segunda dizendo que “a cobrança antecipada do valor residual (VRG) não descaracteriza o contrato de arrendamento mercantil”, em consonância com entendimento mais recente do BACEN, temos a seguinte consideração:

Independentemente de toda a sapiência dos ilustres juristas que compõem o Egrégio STJ e dos intelectos brilhantes dos que atuam no BC, não podemos esquecer que é deste Congresso Nacional a obrigação e o direito de legislar. Assim, não podemos nos acovardar e permitir que outros façam o nosso trabalho, pois, bem ou mal, somos nós quem está mais próximo do povo e de suas necessidades. Cumprir ou não nosso mandato como representantes do povo e da sociedade é decisão pessoal e deriva da consciência de cada um de nós.

Então, devemos aqui chegar à conclusão do que é melhor para reger a harmonia das relações em nossa sociedade. No caso em foco, devemos analisar e compreender o assunto e estabelecer uma norma que atenda os princípios maiores que desejamos serem os norteadores de nossa vida social. A discussão aqui e agora é sobre transparência e honestidade nas relações contratuais de arrendamento mercantil, especialmente quando envolverem direitos de arrendatários na condição de pessoas físicas consumidores.

Finalmente, a emenda apresentada nos parece equivocada, pois fala que o VRG somente descaracterizará o contrato de arrendamento mercantil CASO NÃO subsista ao final as opções de devolução do bem ou prorrogação do contrato. Com todo respeito, devemos dizer que esta construção é equivocada, pois que, como já mencionado, as opções de compra, devolução ou prorrogação são da natureza do contrato de leasing e não faculdade do arrendador de oferecer ou não as opções ao arrendatário.

Assim a existência das opções NÃO pode justificar a cobrança antecipada de qualquer valor residual que só será devido caso se exerça uma das opções.

Ante o exposto, somos pela aprovação do Projeto de Lei nº 3.982, de 2008, e pela rejeição da emenda substitutiva nº 01/08 apresentada nesta Comissão.

Sala da Comissão, em de de 2009.

Deputado VINICIUS CARVALHO
Relator