

O Reequilíbrio Econômico-Financeiro dos Contratos Administrativos

Antônio Carlos Cintra do Amaral

De acordo com sua execução, os contratos podem ser classificados em:

- a) contratos de execução imediata;
- b) contratos de execução diferida; e
- c) contratos de duração.

Procurarei exemplificar.

Quando compro, em uma loja, um aparelho eletrodoméstico, ele me é entregue **de imediato**. O conceito de “*imediato*” comporta apreciação em cada caso. Posso levar o eletrodoméstico na hora, ou ele me pode ser entregue em quinze dias. A execução será, em ambos os casos, **imediate**.

Note-se que o pagamento poderá ser efetuado **no ato**, ou em prestações mensais. Neste último caso, o cumprimento da obrigação pelo vendedor será **imediate**, mas o cumprimento da obrigação pelo comprador será **diferido**, ou **continuado**. Mesmo assim o contrato é considerado de execução imediata, porque a prestação considerada de maior relevância não é o pagamento pelo comprador, e sim a transferência da propriedade do bem pelo vendedor (v. **José Paulo Cavalcanti**, “*Direito Civil – Escritos Diversos*”, Rio de Janeiro, Forense, 1983, pp. 352/356).

Quando compro um equipamento a ser-me entregue no prazo, por exemplo, de seis meses, quer esse equipamento seja “*de linha*”, quer fabricado sob encomenda, caracteriza-se um contrato de execução **diferida**. Não importa se faço o pagamento imediatamente ou apenas contra a entrega do bem, ou mesmo após essa entrega. A prestação de maior relevância, ou seja, a transferência da propriedade, é **diferida** no tempo.

Quando contrato a execução de uma obra, ou a prestação de um serviço pelo prazo de um ano, diz-se que esse contrato é de **duração**, mais especificamente de **execução continuada**.

Obviamente, os contratos de **duração**, assim como os de **execução diferida**, estão mais sujeitos ao impacto de fatores externos sobre sua equação econômico-financeira inicial do que os de **execução imediata**. Daí a questão do reequilíbrio econômico-financeiro assumir maior relevância nos contratos de obras, serviços contínuos e compra e venda de bens para entrega futura, do que nos contratos de prestação de serviços de pronta execução, ou de compra e venda de *“bens de prateleira”*.

Os gestores desses contratos, especialmente daqueles celebrados pela Administração Pública, devem estar atentos a esses fatores externos, como, por exemplo, a brusca e inesperada elevação do ritmo inflacionário que ocorreu no último semestre de 2002, com o correspondente aumento imprevisível nos preços dos insumos. Diante de fatos desse tipo, cabe-lhes buscar compatibilizar, de um lado, a necessidade de dar continuidade ao contrato, evitando a indesejada rescisão, e, do outro, o respeito à ordem legal e constitucional. É nesse quadro que deve ser analisada a questão do reequilíbrio econômico-financeiro do contrato. Ressalte-se que um inesperado e imprevisível aumento nos preços dos insumos, tal como ocorreu agora, tinha um impacto muito menor nos tempos de inflação alta, quando a periodicidade do reajuste de preços contratuais era **mensal**. Com o Plano Real, o reajuste passou a ser **anual**, o que torna atualmente o desequilíbrio quase inevitável.

Diante de situações desse tipo, recorde-se que o jurista espanhol **Gaspar Ariño Ortiz** afirma ser a rescisão do contrato quase sempre a pior solução, sobretudo no âmbito do Direito Administrativo. Segundo ele, o contrato administrativo deve ser rescindido apenas nos casos em que se caracterize a impossibilidade jurídica de efetuar-se sua **revisão**.

(Comentário CELC nº 75 – 15.02.2003, divulgado no site www.celc.com.br)

Esta página é renovada quinzenalmente, nos dias 1 e 15 de cada mês.