

**UC Berkeley**

**Latin American and Caribbean Law and Economics Association  
(ALACDE) Annual Papers**

**Title**

O EFEITO DISTRIBUTIVO DA RESPONSABILIDADE OBJETIVA NO CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR BRASILEIRO E AS ELASTICIDADES DA DEMANDA: UMA PERSPECTIVA DE DIREITO E ECONOMIA

**Permalink**

<https://escholarship.org/uc/item/0fg2801r>

**Authors**

Koff Coulon, Fabiano  
de Mattos, Ely José

**Publication Date**

2009-05-27

**O EFEITO DISTRIBUTIVO DA RESPONSABILIDADE OBJETIVA NO  
CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR BRASILEIRO E AS  
ELASTICIDADES DA DEMANDA: UMA PERSPECTIVA DE DIREITO E  
ECONOMIA**

**Fabiano Koff Coulon<sup>1</sup>**

**Ely José de Mattos<sup>2</sup>**

## **1. INTRODUÇÃO**

A norma de responsabilidade objetiva por acidentes de consumo, presente como regra geral no Código de Defesa do Consumidor brasileiro<sup>3</sup> (CDC), em seus artigos 12 a 14<sup>4</sup>, tem sido saudada pela doutrina especializada, entre outros motivos, por representar

---

<sup>1</sup> Mestre e doutorando em direito pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS), professor de direito civil do Centro Universitário Ritter dos Reis (Canoas, RS) e do Centro Universitário Feevale (Novo Hamburgo, RS). Membro da Associação Brasileira de Direito e Economia (ABDE) e do Instituto de Direito e Economia do Rio Grande do Sul (IDERS). Advogado em Porto Alegre, RS, Brasil. Críticas e sugestões serão bem-vindas, podendo ser remetidas para o e-mail [fabiano.coulon@gmail.com](mailto:fabiano.coulon@gmail.com).

<sup>2</sup> Economista, pesquisador e doutorando em economia aplicada pela Universidade Federal do Rio Grande do Sul (UFRGS). Analista de Riscos do Banco Cooperativo Sicredi S.A. E-mail: [elymattos@gmail.com](mailto:elymattos@gmail.com).

<sup>3</sup> Lei 8.078, de 11 de setembro de 1990.

<sup>4</sup> Art. 12. O fabricante, o produtor, o construtor, nacional ou estrangeiro, e o importador respondem, independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos decorrentes de projeto, fabricação, construção, montagem, fórmulas, manipulação, apresentação ou acondicionamento de seus produtos, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua utilização e riscos.

§ 1º O produto é defeituoso quando não oferece a segurança que dele legitimamente se espera, levando-se em consideração as circunstâncias relevantes, entre as quais:

- I - sua apresentação;
- II - o uso e os riscos que razoavelmente dele se esperam;
- III - a época em que foi colocado em circulação.

§ 2º O produto não é considerado defeituoso pelo fato de outro de melhor qualidade ter sido colocado no mercado.

§ 3º O fabricante, o construtor, o produtor ou importador só não será responsabilizado quando provar:

- I - que não colocou o produto no mercado;
- II - que, embora haja colocado o produto no mercado, o defeito inexiste;
- III - a culpa exclusiva do consumidor ou de terceiro.

Art. 13. O comerciante é igualmente responsável, nos termos do artigo anterior, quando:

- I - o fabricante, o construtor, o produtor ou o importador não puderem ser identificados;
- II - o produto for fornecido sem identificação clara do seu fabricante, produtor, construtor ou importador;

- III - não conservar adequadamente os produtos perecíveis.

Parágrafo único. Aquele que efetivar o pagamento ao prejudicado poderá exercer o direito de regresso contra os demais responsáveis, segundo sua participação na causação do evento danoso.

Art. 14. O fornecedor de serviços responde, independentemente da existência de culpa, pela reparação dos danos causados aos consumidores por defeitos relativos à prestação dos serviços, bem como por informações insuficientes ou inadequadas sobre sua fruição e riscos.

§ 1º O serviço é defeituoso quando não fornece a segurança que o consumidor dele pode esperar, levando-se em consideração as circunstâncias relevantes, entre as quais:

uma manifestação dos ideais de justiça e solidariedade social, expressos, no direito brasileiro, principalmente no art. 3.º, I<sup>5</sup>, da Constituição Federal<sup>6</sup>. Diz-se que, através da adoção deste tipo de regra, devido principalmente à desnecessidade de discussão acerca da presença da culpa na análise da conduta do agente que provocou o evento danoso, a vítima deste evento, autora da ação indenizatória, teria facilitado o acesso à reparação dos danos por ela injustamente sofridos. Mas, além disso, refere-se que a regra em questão proporciona uma melhor distribuição dos riscos<sup>7</sup> ou dos custos inerentes à ocorrência de eventos danosos, potencializados em uma sociedade de produção e consumo de bens e serviços de forma massiva<sup>8</sup>.

O segundo argumento acima apresentado, de agora em diante referido como “efeito distributivo” da norma de responsabilidade objetiva nas relações de consumo, baseia-se na afirmação de que uma das partes desta relação jurídica, o fornecedor, estará em melhores condições de suportar o custo dos eventos danosos do que o consumidor isoladamente, uma vez que aquele poderá, através do aumento dos preços dos produtos ou serviços, distribuir este custo de forma diluída para os demais consumidores, ou ainda, repassar a estes a quantia correspondente ao valor do prêmio de um eventual seguro de responsabilidade civil<sup>9</sup>.

---

I - o modo de seu fornecimento;

II - o resultado e os riscos que razoavelmente dele se esperam;

III - a época em que foi fornecido.

§ 2º O serviço não é considerado defeituoso pela adoção de novas técnicas.

§ 3º O fornecedor de serviços só não será responsabilizado quando provar:

I - que, tendo prestado o serviço, o defeito inexiste;

II - a culpa exclusiva do consumidor ou de terceiro.

§ 4º A responsabilidade pessoal dos profissionais liberais será apurada mediante a verificação de culpa.

<sup>5</sup> Art. 3º Constituem objetivos fundamentais da República Federativa do Brasil:

I - construir uma sociedade livre, justa e solidária;

<sup>6</sup> Exemplificando, ver VIEIRA, Patrícia Ribeiro Serra. *A responsabilidade civil objetiva no direito de danos*. Rio de Janeiro: Forense, 2005. p. 40-41.

<sup>7</sup> CALVÃO DA SILVA, João. *Responsabilidade civil do produtor*. Coimbra: Almedina, 1999. p. 112.

<sup>8</sup> CALVÃO DA SILVA, João. *Responsabilidade civil do produtor*. Coimbra: Almedina, 1999. p. 94; DIREITO, Carlos Alberto Menezes, CAVALIERI FILHO, Sérgio. *Comentários ao novo código civil: da responsabilidade civil das preferências e privilégios creditórios*. v. XIII. Rio de Janeiro: Forense, 2004. p. 3-4.

<sup>9</sup> Na doutrina portuguesa, ver CALVÃO DA SILVA, João. *Responsabilidade civil do produtor*. Coimbra: Almedina, 1999. p. 498; No Brasil, destacam-se os trabalhos de José Reinaldo de Lima Lopes, que serão referidos ao longo deste estudo.

Importante notar que tal argumento não constitui novidade para quem acompanha o desenvolvimento da moderna análise econômica do direito desde suas fundações, pois, em seus trabalhos iniciais, Guido Calabresi já o expressava. Ver CALABRESI, Guido. *The costs of accidents: a legal and economic analysis*. New Haven: Yale University Press, 1970. p. 51, onde se lê: “The second system involves placing losses on those who are in a position to pass part of the loss on to purchasers of their products (including labor and capital), in this way bringing about a fairly wide spreading of accident losses. This two meanings of enterprise liability are related only in the sense that it is commonly believed that those

O presente estudo visa examinar a utilização, de parte da doutrina brasileira em especial, do argumento do efeito distributivo sinteticamente exposto acima. Inicialmente, procuramos apresentá-lo com mais detalhe, baseado nas contribuições mais destacadas sobre o tema; posteriormente, defendemos que o tratamento das elasticidades da demanda, presente na teoria econômica pode significar um obstáculo, ainda que, em um primeiro momento, simplesmente em nível teórico, ao argumento examinado. Em nosso entender, porém, a simples presença de tal óbice pode justificar ulteriores investigações, nos moldes da análise econômica do direito<sup>10</sup>.

## 2. O EFEITO DISTRIBUTIVO DA NORMA DE RESPONSABILIDADE OBJETIVA NO CDC

De início, impõe-se apresentar a função do argumento do efeito distributivo da norma de responsabilidade objetiva, tal como utilizado na doutrina examinada. Seu intuito primário aparenta ser **justificativo**, sendo um dos fundamentos apresentados para embasar a opção legislativa sobre a regra de responsabilidade no Código de Defesa do Consumidor<sup>11</sup>. Assim, a possibilidade de disseminação dos custos dos acidentes através dos preços é percebida como uma justificação da regra, que, como se alega, mais facilmente aloca estes custos ao fornecedor, protegendo as vítimas de eventuais infortúnios de virem a sofrer, isoladamente, com a internalização de tais prejuízos.

Tal justificativa, no direito brasileiro, ganha força na medida em que se analisa não apenas o instituto da responsabilidade civil no CDC, mas o próprio direito do consumidor como um caso especial de justiça distributiva, como expõe, no Brasil, José Reinaldo de Lima Lopes, ao sustentar, em esclarecedora análise, que este direito só

---

who are most able to pass accident costs on to purchasers or to factors of production are also the most likely to insure or self-insure adequately". Também CALABRESI, Guido. Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts (1961) 70 *Yale Law Journal* 499.

<sup>10</sup> Incumbe ressaltar que o presente trabalho tem por escopo apenas apresentar algumas dificuldades teóricas para a efetivação do efeito distributivo. Se tais dificuldades efetivamente "cancelam", na prática das relações de mercado, tal efeito, constitui questão a ser tratada em trabalhos posteriores, para os quais este possa servir de base.

<sup>11</sup> Outros fundamentos, apresentados por João Calvão da Silva, são: dissuasão e controle do risco, no sentido de que o fornecedor é incentivado a não lançar produtos inseguros no mercado; proteção das expectativas do consumidor, na medida em que a segurança dos produtos é usada como instrumento de *marketing*; e por alegadamente propiciar a redução de custos na administração da justiça, devido à sua maior simplicidade em comparação com a regra de responsabilidade subjetiva (CALVÃO DA SILVA, João. *Responsabilidade civil do produtor*. Coimbra: Almedina, 1999. p. 499-501).

pode ser adequadamente compreendido como um direito da distribuição<sup>12</sup>. Neste caso, no exame da questão relativa ao custo dos danos sofridos no âmbito da relação de consumo, o que se estaria distribuindo seriam ônus que podem recair sobre qualquer integrante de uma dada coletividade<sup>13</sup>, aleatoriamente<sup>14</sup>, o que tornaria inadequado o tratamento do tema nas bases da justiça corretiva ou comutativa, mais afeitas às relações bilaterais<sup>15</sup>.<sup>16</sup>

Esta concepção, em grande medida, apóia-se no chamado efeito distributivo da regra de responsabilidade objetiva, que assim se apresentaria como o principal exemplo<sup>17</sup> de aplicação específica da justiça distributiva no direito do consumidor:

O caso mais exemplar de todos está no âmbito da responsabilidade civil por acidente de consumo ou por defeito de produtos e serviços. Os arts. 12 e 14 do CDC redefinem as regras de responsabilidade assumindo explicitamente, creio eu, a perspectiva do risco e do risco comum para atribuir aos fornecedores uma responsabilidade objetiva, sem culpa. O risco dos acidentes deve ser internalizado pelos fornecedores. A moralidade que se adota não é a da culpa, da psicologia

---

<sup>12</sup> LOPES, José Reinaldo de Lima. “Direitos sociais como justiça distributiva: direito do consumidor e reciprocidade”. In: *Direitos Sociais: teoria e prática*. São Paulo: Método, 2006. p. 141-162.

<sup>13</sup> Saliente-se que esta coletividade pode ser mais restrita do que inicialmente aparenta: “[...] é bom ver que a distribuição se dá entre grupos: todos os consumidores de certo serviço ou produto, não necessariamente todos os consumidores de todos os produtos (o que equivaleria a onerar não o “mercado”, mas a “cidadania”)”. LOPES, José Reinaldo de Lima. “Direitos sociais como justiça distributiva: direito do consumidor e reciprocidade”. In: *Direitos Sociais: teoria e prática*. São Paulo: Método, 2006. p. 141-162. Ver p. 152.

<sup>14</sup> LOPES, José Reinaldo de Lima. “Direitos sociais como justiça distributiva: direito do consumidor e reciprocidade”. In: *Direitos Sociais: teoria e prática*. São Paulo: Método, 2006. p. 141-162. p. 144. Ver, ainda, à p. 151: “É preciso postular que há algo comum a ser distribuído. Postulo, neste sentido, que o há de comum a ser distribuído são os agregados dos ônus e dos benefícios do consumo. Se a produção em massa gerou benefícios que durante quase dois séculos foram concentrados e centralizados nas unidades produtivas – com o beneplácito do ordenamento jurídico e de seus intérpretes –, o direito do consumidor pretende interferir nesta tendência”.

<sup>15</sup> LOPES, José Reinaldo de Lima. “Direitos sociais como justiça distributiva: direito do consumidor e reciprocidade”. In: *Direitos Sociais: teoria e prática*. São Paulo: Método, 2006. p. 141-162. Ver p. 144-145.

<sup>16</sup> Importa notar que ficam de fora do limitado escopo do presente trabalho as interessantes questões que poderiam surgir a partir de um questionamento de fundo filosófico acerca da relação entre o argumento distributivo apresentado acima e a justiça distributiva, pelo menos na formulação desta na tradição aristotélico-tomista. Para uma discussão acerca da responsabilidade civil como um caso especial de justiça corretiva, ver, principalmente, os trabalhos de Ernest Weinrib e Jules L. Coleman, em especial WEINRIB, Ernest. *The idea of private law*. Cambridge: Harvard University Press, 1995; e COLEMAN, Jules. *The practice of principle: in defence of a pragmatist approach to legal theory*. Oxford: Oxford University, 2003.

<sup>17</sup> A hipótese, porém, não se trataria da única a evidenciar o caráter distributivo do direito do consumo, conforme o autor. Ver as p. 152-154 em LOPES, José Reinaldo de Lima. “Direitos sociais como justiça distributiva: direito do consumidor e reciprocidade”. In: *Direitos Sociais: teoria e prática*. São Paulo: Método, 2006. p. 141-162.

subjetiva, que as unidades de produção não têm. A moralidade que se aceita é a da solidariedade social. Ao impor aos fornecedores uma responsabilidade mais estrita, o que o Código de Defesa do Consumidor faz é obrigá-los a internalizar os custos dos acidentes. Ao internalizá-los as unidades produtivas são capazes de distribuí-los entre todos os seus consumidores. O custo do acidente não será pago apenas pelo infeliz que sofreu o acidente. Como ele será – deverá ser – totalmente indenizado pelo fornecedor, o preço desta indenização será incorporado aos custos da produção e, pelo preço de venda, será pago por todos os consumidores daquele produto. É certo, portanto, que há a possibilidade – consciente – de ocorrer um acréscimo de preço. Mas este preço mais elevado apenas demonstra e deixa claro que não será um só dos consumidores daquele produto que vai arcar – infeliz e aleatoriamente – com um custo inevitável.<sup>18</sup>

Resta referir que a possibilidade de diluição dos custos dos acidentes de consumo também poderia apresentar outras conseqüências, além do aqui denominado “efeito distributivo”: (a) ao refletir também o custo dos acidentes, o preço dos produtos incrementaria a informação do consumidor, na medida em que ajuda a evidenciar o custo real destes produtos e cria incentivos ao fornecedor para agregar advertências acerca da utilização dos mesmos; (b) um aumento no preço poderá acarretar uma queda no consumo do produto potencialmente perigoso, o que acarretaria também uma queda na probabilidade de efetiva ocorrência de eventos danosos; (c) a quantia adicional incorporada ao preço do produto corresponderia a um fundo para as vítimas de eventos danosos, o qual poderia ser utilizado para compensá-las de forma direta ou para contratar um seguro de responsabilidade civil por parte dos fornecedores<sup>19</sup>.

O efeito de diluição dos custos dos acidentes nos casos de responsabilidade por acidentes de consumo não passou despercebido na tradição da análise econômica do direito. Com efeito, Guido Calabresi, em seus trabalhos iniciais<sup>20</sup>, já chamava a atenção

---

<sup>18</sup> LOPES, José Reinaldo de Lima. “Direitos sociais como justiça distributiva: direito do consumidor e reciprocidade”. In: *Direitos Sociais: teoria e prática*. São Paulo: Método, 2006. p. 141-162. Ver p. 151-152.

<sup>19</sup> ATTANASIO, John B. “Aggregate autonomy, the difference principle, and the calabresian approach to products liability”. In: OWEN, David. (Org.). *Philosophical foundations of tort law*. Oxford: Oxford University Press, 1995. p. 299-318. Ver p. 312.

<sup>20</sup> Ver, principalmente, os já referidos CALABRESI, Guido. *The costs of accidents: a legal and economic analysis*. New Haven: Yale University Press, 1970; e CALABRESI, Guido. Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts (1961) 70 *Yale Law Journal* 499. Destaque-se também o trabalho de Richard Craswell, que apresenta uma enriquecedora análise da questão acerca da distribuição do custo dos acidentes através dos preços praticados pelos fornecedores: CRASWELL, Richard. “Passing on the

para a propriedade distributiva inerente a esta hipótese, ao mesmo tempo em que, porém, advertia para as dificuldades de se observar este efeito em todas as situações:

The second meaning of enterprise liability as a system of allocating losses involves choosing a risk bearer not because he is the most likely insurer, but because he is most likely to be able to pass on part of the loss burden to buyers of the products he makes or to factors of production employed in making his products, thus distributing the loss broadly. The determination of the degree to which enterprises are in fact able to spread losses forward to consumers and backward to production factors is a very complicated matter involving, among other things, whether the enterprise operates in a competitive or a monopolistic industry.<sup>21</sup>

Entre as dificuldades genericamente referidas por Calabresi, pode-se incluir a análise acerca das elasticidades da demanda, a qual constitui um grande fator de influência na formação de preços no mercado e que pode determinar, em alguns casos, um cancelamento do efeito distributivo aqui tratado, pelo que passamos agora ao seu exame.

### 3. ELASTICIDADES DA DEMANDA E FORMAÇÃO DOS PREÇOS

Na análise microeconômica tradicional, a demanda por um produto depende de uma série de variáveis, entre elas o preço. Normalmente, uma elevação no preço acarreta uma diminuição da demanda, ou seja, a demanda apresenta-se sensível a variações no preço em grande parte das situações. A medida desta sensibilidade é tratada sob o nome de **elasticidade-preço da demanda**, sendo esta, então, no dizer de N. Gregory Mankiw, “uma medida do quanto a quantidade demandada de um bem reage a uma mudança no preço do bem em questão”<sup>22</sup>.

A reação da demanda de um bem em relação ao aumento do seu preço pode se apresentar de varias formas: quando a quantidade demandada de um bem é sensível a

---

costs of legal rules: efficiency and distribution in buyer-seller relationships. *Stanford Law Review*, v. 43, 1990-1991, p. 361-398.

<sup>21</sup> CALABRESI, Guido. *The costs of accidents: a legal and economic analysis*. New Haven: Yale University Press, 1970. p. 53.

<sup>22</sup> MANKIWI, N. Gregory. *Princípios de microeconomia*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005. p. 90.

uma modificação no preço, diz-se que a demanda é **elástica**; quando a resposta a um aumento de preço não apresenta tal sensibilidade, a demanda é referida como **inelástica**.

Essa medição da reação da demanda em razão do aumento do preço do produto pode ser efetuada com um cálculo simples: trata-se da variação percentual da quantidade demandada dividida pela variação percentual do preço, sendo que a variação percentual de cada uma destas variáveis corresponde às suas variações absolutas divididas por seus valores adicionais. Expresso em linguagem matemática, temos a seguinte equação, em que  $Q$  corresponde à quantidade,  $P$  ao preço e o delta representa a variação de <sup>23</sup>:

$$Ep = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta P/P}$$

Graficamente, podemos expressar uma demanda elástica e outra inelástica de acordo com os gráficos plotados nas Figuras 1 e 2, respectivamente. Como se pode observar no primeiro gráfico, uma pequena variação no preço do bem em questão, faz com que ocorra uma variação mais do que proporcional na quantidade demandada. É justamente a relação entre o tamanho das variações A e B que resultam na magnitude da elasticidade. Para o caso da demanda elástica, a proporção da variação é maior do que a unidade. Por exemplo: uma variação de 10% no preço causa uma variação de 20% na quantidade demandada.

Já para o caso da demanda inelástica, esboçada na Figura 2, uma grande variação no preço causa um variação menos que proporcional na quantidade demandada. Observe que o tamanho do trecho A é bastante superior aquele do trecho B. Neste caso, teríamos uma variação de 20% no preço implicando uma variação de apenas 10% na demanda, por exemplo.

---

<sup>23</sup> PINDYCK, Robert S. RUBINFELD, Daniel L. *Microeconomia*. 4.<sup>a</sup> ed. São Paulo: Makron, 1999. p. 32. Também VARIAN, Hal. *Microeconomic analysis*. 3rd ed. New York: W.W. Norton, 1992.



Figura 1 – Demanda elástica

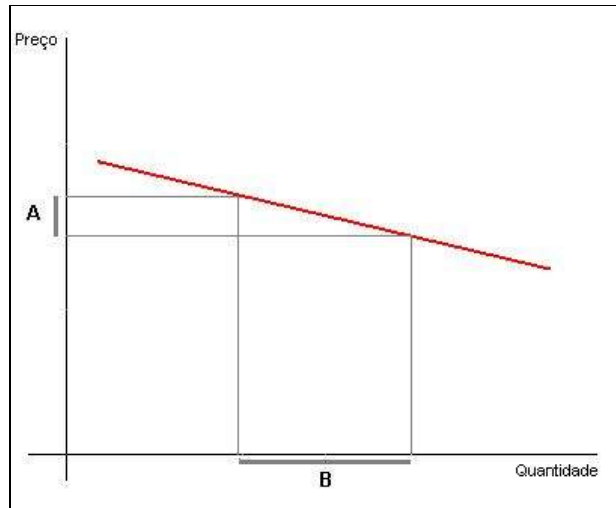
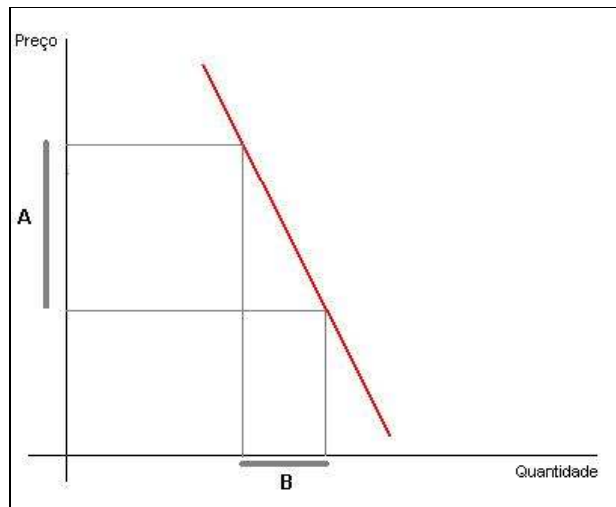


Figura 2 – Demanda inelástica



Mas, afinal, o que explicaria a inclinação destas curvas de demandas esboçadas acima? As elasticidades-preço da demanda podem depender de uma série de variáveis que guardam relação com a preferência dos consumidores, tais como: (a) a possibilidade de contar com bens substitutos, ou seja, bens que podem ser adquiridos no lugar daquele

que obteve o incremento de preço (por exemplo, manteiga e margarina); (b) o caráter do produto em questão, se supérfluo (quando a demanda tende a ser mais elástica) ou necessário (quando a demanda tende a ser inelástica); (c) os limites do mercado em questão, em que mercados definidos mais restritivamente apresentam-se mais elásticos do que os que se definem de forma mais abrangente; (d) os limites temporais da análise, ou seja, situações em que, a longo prazo, por exemplo, demandas que se apresentaram menos elásticas em um primeiro momento de aumento de preço tendem a tornar-se mais elásticas com a passagem do tempo.<sup>24</sup>

O regime de mercado estabelecido para o produto também tende a ser um bom definidor da elasticidade da demanda. No caso de livre concorrência (ou concorrência perfeita, no linguajar mais teórico), existe uma tendência de maior elasticidade nas demandas, dada a possibilidade de escolha entre diferentes fornecedores. Justamente por causa da existência de um número maior de fornecedores, a condição sistêmica de concorrência faz com que as variações de preços não sejam, em geral, grandes – pois isto faria os consumidores migrarem daquele fornecedor com preço mais elevado para aquele fornecedor com preço menor. Assim, a tendência à estabilidade de preços só é afetada por fatores externos, como aumento generalizados de custos ou necessidade dos produtos – isto, sim, afetando a elasticidade de demanda.

Em um monopólio, ao contrário, o sistema de mercado normalmente torna a demanda inelástica por natureza, pelo fato de não existir outro fornecedor ao qual recorrer e porque, geralmente, o produto fornecido é de necessidade básica, e.g., petróleo<sup>25</sup>.

O ponto a ser estabelecido em contraposição ao argumento distributivo é muito simples e pode ser definido com recurso à teoria microeconômica básica: quando, e.g., a elasticidade-preço da demanda for muito alta, ou seja, quando a demanda pelo produto em questão for muito elástica, os fornecedores poderiam ser levados a não repassar, na forma de aumento de preços, os custos advindos de uma condenação em ação

---

<sup>24</sup> Estes exemplos podem ser encontrados em MANKIWI, N. Gregory. *Princípios de microeconomia*. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005. p. 90-91.

<sup>25</sup> Muito da análise de Guido Calabresi acerca da questão aqui examinada é realizada com base nas diferenças entre estes regimes, principalmente de concorrência perfeita e monopólio. Ver CALABRESI, Guido. Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts (1961) 70 *Yale Law Journal* 499, Principalmente a discussão estabelecida nas p. 524 e seguintes.

indenizatória, devido a, por exemplo, temor de sofrer uma restrição nas vendas e uma conseqüente perda de mercado.

Nesse caso, o referido efeito distributivo poderia, em situações-limite, até mesmo vir a: (a) não ocorrer; (b) ocorrer em menor escala, na qual menos de 100% dos custos seriam distribuídos entre os consumidores<sup>26</sup>; (c) ocorrer de forma perversa, ou seja, de forma a onerar grupos de indivíduos diversos daquele originalmente previsto como destinatário da distribuição, tais como: trabalhadores atuais ou potenciais das empresas – os quais suportariam os ônus na forma de redução de vantagens ou mesmo de postos de trabalho –, fornecedores e trabalhadores terceirizados das mesmas – na forma de renegociação de contratos – e acionistas<sup>27</sup>; (d) ocorrer apenas de forma protraída no tempo<sup>28</sup>, hipótese que, em tese, poderia dar margem a questões interessantes de direito entre gerações<sup>29</sup> de consumidores; (e) ocorrer entre grupos diversos de consumidores da mesma empresa, os quais podem apresentar perfis semelhantes ou diferentes. Tal situação poderia ocorrer na hipótese da empresa, sobre a qual recair a obrigação de indenizar pelos danos causados por um determinado produto, resolver operar a distribuição deste custo praticando uma elevação no preço de outro produto, o qual possui como consumidores um grupo diverso daquele que normalmente consome o produto que apresentou o defeito.

Nas situações acima descritas, as alternativas (a) e (b) colocam limites importantes ao argumento de que a responsabilidade civil no direito do consumidor brasileiro seria um caso de justiça distributiva, uma vez que se aproximariam, à primeira

---

<sup>26</sup> CRASWELL, Richard. "Passing on the costs of legal rules: efficiency and distribution in buyer-seller relationships." *Stanford Law Review*, v. 43, 1990-1991, p. 361-398. Ver p. 367.

<sup>27</sup> Segundo Calabresi: "Decreased profits themselves, for instance, are often spread – through decreased dividends – if the firm owners are at all numerous. But a special problem would arise if the firm whose profits declined were singly owned or family owned. Would we not have just taken from one guiltless party to give to another?" CALABRESI, Guido. Some Thoughts on Risk Distribution and the Law of Torts (1961) 70 *Yale Law Journal* 499. p. 526.

<sup>28</sup> O que poderia até ser entendido como uma variação da hipótese (c), apenas levando-se em consideração a diferença entre grupos de consumidores situados em unidades de tempo distintas. Assim, os custos de um acidente de consumo ocorrido em  $t_1$  seriam repassados para um grupo de consumidores situados em  $t_2$ . Na medida em que o a distância temporal entre  $t_1$  e  $t_2$  se prolongue, provavelmente maiores serão as diferenças essenciais entre os grupos de consumidores situados em cada um destes momentos.

<sup>29</sup> Sobre justiça entre gerações, ver RAWLS, John. *Uma teoria da justiça*. São Paulo: Martins Fontes, 2000. p. 314-324.

vista, de um mecanismo de reparação de danos na forma da justiça corretiva, predominando a bilateralidade da relação<sup>30</sup>.

Já na ocorrência das hipóteses (c), (d) e (e), não se discutiria o fato de que os custos dos acidentes seriam realmente repassados a um grupo de pessoas, apenas se enfraqueceria a justificativa segundo a qual um determinado grupo de consumidores representaria a coletividade apta a arcar com o custo do acidente de consumo, segundo um dado critério de justiça distributiva.

Desta forma, a efetiva ocorrência do efeito distributivo da regra de responsabilidade objetiva, entendido nos termos expostos no item 2 acima, tornar-se-ia verificável, em princípio, apenas nas situações em que a demanda pelo bem em questão seria, devido a fatores sujeitos a um alto grau de variação, inelástica em relação ao preço, o que, à primeira vista, constituiria um importante qualificativo ao argumento, cujas conseqüências não são passíveis de ser exploradas agora, dados os limites modestos do presente trabalho.

#### **4. CONCLUSÃO**

A regra de responsabilidade objetiva por acidentes de consumo é freqüentemente referida, pela melhor doutrina no Brasil, como fundamentada, entre outras justificativas, no efeito distributivo acima tratado, que se pretende uma expressão do princípio constitucional da solidariedade social, o qual, por sua vez, se relaciona com a possibilidade de repasse do custo dos acidentes aos consumidores através do preço dos bens e serviços. Tal análise, posto que longe de se colocar apartada da verdade em qualquer situação, aparentemente dá lugar a qualificações com base no exame das elasticidades da demanda em relação ao preço. Esta investigação, que se afigura própria à aplicação da análise econômica do direito, pode levar a conclusões importantes para a verificação da extensão e forma do aludido efeito distributivo em situações reais de acidentes de consumo; tais resultados, no entanto, devem ser buscados em estudos de maior fôlego do que o presente.

---

<sup>30</sup> Cf. WEINRIB, Ernest. *The idea of private law*. Cambridge: Harvard University Press, 1995.