

## Índice

### 1. Editorial e Notícias

### 2. Societário

### Planejamento sucessório: por que fazê-lo?

### 3. Trabalhista

### Alteração do contrato de trabalho e a importância de negociação coletiva

### 4. Tributário

### REFIS DA CRISE - questionamentos frequentes

### 5. Cível

### Embriaguez de terceiro posterior à entrega do carro não causa perda de indenização

## Newsletter

### Editorial

Prezados amigos e clientes,

Esta é a nona edição da Newsletter do Stüssi-Neves Advogados, novamente contando com artigos atuais, variados e, certamente, de interesse de todos. Questões envolvendo o planejamento sucessório, a alteração do contrato de trabalho e a importância de negociação coletiva, o Refis da Crise e o afastamento da perda de indenização por embriaguez de terceiro posterior à entrega do veículo são os temas a seguir pormenorizados.

Boa leitura e até a próxima edição!

**Fabiana Alves Gomes da Silva**

Coordenadora da área trabalhista de SNA/RJ

### Notícias

24.03.2009 - O sócio-fundador de SNA, Guilherme Stüssi-Neves assumiu a presidência da Câmara de Comércio e Indústria Brasil-Alemanha do Rio de Janeiro (AHK-Rio). *"Apesar do Rio de Janeiro não ser um estado tradicionalmente industrial, a Alemanha já percebeu o seu valor, com grandes indústrias instaladas aqui, como Volkswagen Caminhões e Ônibus, Laboratórios B.Braun, ThyssenKrupp CSA, Bayer, Schulz, Schott entre outras. É isso que queremos. Mostrar a todos que além de ser o melhor lugar para se morar - apesar dos últimos acontecimentos de violência - , o Rio também pode ser o melhor lugar para se trabalhar"*, ressaltou Guilherme Stüssi-Neves, novo presidente da AHK-Rio.

25.05.2009 - Guilherme Stüssi Neves, sócio fundador de Stüssi-Neves Advogados, juntamente com Rodrigo Marinho Crespo, advogado de processo civil e especializado em recuperação de créditos para seguradoras, participarão da 7ª Conferência Regional promovida pela B.I.L.G (Benefit Insurance Lawyers Group) sobre o tema: *"Demandas no exterior: Subrogação, indenização e seguro"*, segunda-feira, 29 de maio de 2009. O Congresso se realizará na cidade de Istambul, Turquia.

## PLANEJAMENTO SUCESSÓRIO: POR QUÊ FAZÊ-LO?

Com o aumento da complexidade das questões sucessórias bem como o novo conceito de estrutura familiar, torna-se cada vez mais necessário executar um planejamento sucessório ainda em vida a fim de ordenar previamente bens pessoais, poupando-se tempo, planejando o efeito dos tributos, reduzindo-se a necessidade de inventários, custas processuais, honorários advocatícios e evitando-se, inclusive, eventuais disputas familiares.

Tal planejamento consiste na transferência, ainda em vida, do patrimônio aos herdeiros. É considerado um meio alternativo ao inventário, trazendo inúmeras vantagens, devendo ser pensado não somente por detentores de grandes fortunas, mas também por aqueles que possuem pequeno patrimônio, que, desde já, se preocupam com a questão sucessória.

É importante frisar que nos vários meios de transmissão devem ser adotadas cláusulas especiais para blindar os bens com o objetivo de não se tornar em vão o planejamento em vida. Por tal razão, cláusulas de praxe, como as de inalienabilidade, impenhorabilidade e incomunicabilidade são muito utilizadas, pois visam proteger o patrimônio que se está sendo antecipado aos herdeiros.

Na doação em vida, por exemplo, modalidade de planejamento sucessório bastante utilizada, o pai doador pode se precaver da diluição do patrimônio pelos herdeiros, evitando que o filho, donatário, venda os bens que recebeu e deixe seus pais desamparados na velhice. É por esta razão que geralmente se aconselha que os pais doadores reservem, para si, o usufruto vitalício dos bens doados. Assim, o doador continua à frente da gestão do patrimônio e dos negócios (no caso de doação de quotas) sem a oposição dos donatários.

Outra modalidade de transmissão planejada é a criação de uma empresa familiar, a qual pode ser interessante tanto sob o aspecto fiscal, quanto para resguardar o patrimônio da família, evitando-se futuros problemas sucessórios. Neste procedimento a integralização do capital social da empresa familiar será com os bens pessoais do patriarca, passando os herdeiros a possuírem as quotas/ações desta sociedade.

Em alguns casos, pode-se pensar na constituição de sociedades holdings para cada herdeiro ou núcleo familiar, criando-se também uma sociedade principal que deterá os bens e direitos

familiares, os quais também passarão a se materializar através de quotas ou ações. Nesta opção eventuais disputas com ex-mulheres ou ex-maridos, ou mesmo em apenas um determinado núcleo familiar, não interferem no funcionamento dos negócios da família.

A fim de regular as relações familiares, são também aconselháveis a criação de Acordos de Acionistas ou Conselhos de Família, os quais além de representarem as vontades das partes, antecipa resolução à futuros conflitos familiares. Em tais documentos podem ser previstas regras para ingressos de futuros herdeiros, transações acionárias e doações entre sócios/familiares com terceiros, regras de administração interna, remuneração dos familiares na empresa, governança corporativa, entre outros itens.

Assim sendo, é nítido perceber as principais vantagens em se fazer um planejamento sucessório para que se possa usufruir do benefício de ferramentas alternativas ao tradicional inventário, devendo ser analisado cada caso para que se possa indicar o melhor procedimento a ser adotado.

*Carolina Eloy da C. Figueiredo, advogada da área societária de SNA/RJ*

## ALTERAÇÃO DO CONTRATO DE TRABALHO E A IMPORTÂNCIA DE NEGOCIAÇÃO COLETIVA

Assunto de extrema relevância para o direito do trabalho é aquele pertinente a formulação do contrato individual de trabalho que pode ser definido como aquele que firmado cria uma série de obrigações entre as partes. Em princípio, só poderá ser alterado pela vontade das partes, desde que não gere prejuízos ao empregado de ordem econômica ou moral.

Nesse passo, temos que o contrato de trabalho, ao longo de sua existência, sofre inúmeras modificações – algumas impostas por lei ou normas coletivas, outras pela vontade das partes. As primeiras são chamadas de alterações obrigatórias. Normalmente, se relacionam com a política salarial, mas também abrangem as alterações dos dispositivos legais, como ocorreu com as inovações na compensação da jornada de trabalho.

As demais alterações são fruto da vontade das partes, por essa razão, denominadas voluntárias. Podem ser por mútuo consentimento, isto é, bilaterais, ou por determinação do empregador, unilaterais. De acordo com o artigo 468 da Consolidação das

Leis do Trabalho- CLT, os contratos de trabalho só conferem licitude a alteração das cláusulas por mútuo consentimento, e, ainda assim, desde que não resultem prejuízos para o empregado.

Cabe ao empregador, dentro de seu poder diretivo, determinar as funções dos empregados, inovar os métodos de produção, organizar a estrutura interna da empresa com regulamentos internos direcionados ao andamento da empresa e regras organizacionais aos empregados, o que, por vezes, pode acarretar em mudanças às condições previamente estabelecidas nos contratos individuais de trabalho.

Grandes doutrinadores entendem, por exemplo, que é plenamente possível a alteração do horário noturno para o diurno sem que haja necessidade do pagamento do adicional noturno, uma vez que se trata de hipótese de "*jus variandi*" - a possibilidade do empregador alterar, de forma unilateral, e, sem a anuência do empregado o seu contrato de trabalho - extraordinário do empregador, matéria, inclusive sumulada pelo Tribunal Superior do Trabalho *in verbis*: "A transferência para o período diurno de trabalho implica a perda do direito ao adicional noturno".

Por essa razão, pode se admitir, excepcionalmente, a alteração unilateral do contrato, pelo empregador dentro dos limites deste poder diretivo. A doutrina denomina esta faculdade que o responsável pelos meios de produção possui de *jus variandi*.

Importante, entretanto, frisar que o *jus variandi* do empregador está subordinado a duas regras básicas que norteiam todas as alterações contratuais: ausência de prejuízo e real necessidade dos serviços.

O prejuízo causado ao empregado pode ser entendido como aquele direto ou indireto. O trabalhador não pode sofrer afetação em seu patrimônio atual, nem ter extirpada a possibilidade de um acréscimo patrimonial. Não pode, ainda, sofrer constrangimento moral.

A própria alteração bilateral, prevista em lei, prevê que caso haja prejuízo ao empregado, a cláusula será nula. Esta proteção tem sua razão de ser, pois o legislador percebeu que o trabalhador, economicamente mais fraco, temendo a perda do emprego, seria capaz de aceitar qualquer condição, ainda que em seu detrimento.

A necessidade real de serviço deve ser passível de comprovação, não podendo nascer da simples vontade do empregador.

Ao poder do empregador de alterar o contrato de trabalho unilateralmente - *jus variandi* - contrapõe-se o direito do empregado de resistir às determinações abusivas e ilícitas ou seja, *jus resistentiae*.

No que tange ao regulamento da empresa, certas cláusulas aderem ao contrato individual de trabalho, por tratarem das condições em que ele será prestado. Quanto a estas cláusulas, pode-se mesmo aplicar o entendimento do Tribunal Superior do Trabalho, no sentido de que as alterações só serão válidas para os novos contratos. Aos que já estavam em curso, mantêm-se as determinações anteriores.

Entretanto, existem cláusulas regulamentais que abordam questões técnicas, relacionadas à organização produtiva. Estas poderão ser unilateralmente alteradas pelo empregador, sem óbice.

As alterações, quanto ao objeto do contrato de trabalho, podem referir-se às mudanças da natureza, da jornada e do local do trabalho, ou da variação do salário.

O rebaixamento de cargo, excetuando-se a hipótese de reenquadramento do empregado que sofreu acidente de trabalho e não possui condições de retornar ao exercício de sua antiga função, garantida a ele a remuneração anterior, poderia gerar também indenizações por danos morais por se tratar de atitude vexatória diante dos outros empregados.

Importante observar, no entanto que não se considera rebaixamento o fato de o empregado, após exercer cargo de confiança, retornar ao cargo efetivo, conforme o disposto nos artigos 450 e 499 da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT.

Caso o cargo exercido pelo trabalhador seja extinto por exigências do serviço, o empregador poderá mudar a natureza do trabalho, desde que não haja prejuízo patrimonial ou moral.

Com relação a jornada de trabalho somente poderá ser reduzida pelo empregador se for mantido o mesmo salário, pois constituirá condição mais benéfica para o trabalhador. Eventualmente, poderá ser estendida, nos moldes do artigo 59 e 61 da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT.

A alteração do horário de trabalho é permitida por considerar-se norma inerente à organização da empresa, e, portanto, parte do poder diretivo do empregador. Quanto aos turnos, não é permitida, unilateralmente, a mudança de diurno

para noturno, por ser este prejudicial ao trabalhador, mas facultada de noturno para diurno, com a perda do adicional, como mencionado anteriormente.

No que se refere a transferência de localidade considera-se aquela em que se faz necessária a mudança de domicílio do empregado. Está condicionada a anuência do mesmo, conforme determina o artigo 469 da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT, salvo se houver previsão expressa no contrato de trabalho do empregado ou este ocupar cargo de confiança.

No caso de extinção do estabelecimento, será lícita a transferência do empregado por ato unilateral do empregador. Esta regra está prevista no parágrafo segundo do artigo 469 da Consolidação das Leis do Trabalho - CLT e comporta como exceção o empregado estável, que poderá escolher entre a transferência para outra localidade ou o recebimento da indenização em dobro de que trata o artigo 498 Consolidação das Leis do Trabalho - CLT.

O princípio da irredutibilidade salarial, entre outros que visam à proteção do salário, proíbe a sua alteração unilateral, salvo quando se tratar de reajustes ou aumentos salariais.

A negociação coletiva pode e quase sempre atua no sentido de criar normas e condições de trabalho mais benéficas aos empregados, acima das previstas nas leis, segundo uma sucessividade de direitos que é válida, a menos que vedada pelo Estado ou contrária à ordem pública. Nada impede que a negociação venha a cumprir, excepcionalmente, o papel flexibilizador, redutor de vantagem, o que pressupõe acordo com o sindicato.

Por exemplo, através de negociação coletiva, é possível reduzir o valor do salário dos empregados com a correspondente diminuição na jornada de trabalho ou alguma outra vantagem direta, desde que a empresa comprove junto ao sindicato a real necessidade de redução, bem como sejam os empregados informados e concordem com a referida redução.

A negociação coletiva com os sindicatos permite este tipo de alteração no contrato de trabalho por entender mais importante a continuidade na relação do emprego que demissões em massa ou sem critério algum como ocorreu recentemente com grande empresa no ramo aeroespacial cujas demissões foram consideradas abusivas pelo Tribunal Regional da 9ª Região justamente por falta de negociação prévia e ainda determinou o pagamento de indenização aos demitidos e aos

que não tiveram suas homologações realizadas ainda.

Como se vê é de extrema importância a realização de negociação coletiva entre os sindicatos e as empresas, nos mais variados setores, para debater as dificuldades decorrentes da crise econômica global e buscar alternativas que permitam a continuidade da atividade produtiva.

*Fabiana Alves Gomes da Silva, coordenadora da área trabalhista de SNA/RJ*

## **REFIS DA CRISE - QUESTIONAMENTOS FREQUENTES**

Como foi amplamente noticiado durante o último mês de junho, o governo federal lançou mão de mais um programa de parcelamento de débitos tributários para contribuintes em dívida com a União Federal e o Instituto Nacional do Seguro Social, a reboque do que já havia sido feito nos anos de 2000 com o Refis I, de 2003 com o Paes, e de 2006 com o Paex ("Refis III"), implementando, agora, o popularmente chamado "REFIS DA CRISE".

Seguindo a prática adotada nas últimas reformas da legislação tributária, a implementação dessa nova iniciativa governamental deu-se por meio da edição de uma medida provisória (n.º 449 de 3 de dezembro de 2008), posteriormente convertida na Lei n.º 11.941 de 27 de maio de 2009.

O referido diploma legal prevê a edição, tanto pela Secretaria da Receita Federal do Brasil, quanto pela Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional, no âmbito de suas respectivas competências, no prazo máximo de 60 (sessenta) dias a contar da data de publicação dessa mesma Lei, dos atos necessários à execução dos parcelamentos a seguir expostos, inclusive quanto à forma e ao prazo para confissão dos débitos a serem parcelados.

Apresentaremos, na forma de perguntas e respostas, apontamentos sobre as questões mais frequentes formuladas por aqueles que buscam maiores detalhes sobre o aludido programa.

### **1. Em linhas gerais, como se dará esse novo parcelamento?**

O novo programa, popularmente denominado REFIS DA CRISE, abrange, em verdade, tanto o de parcelamento em até 15 anos, quanto o pagamento a vista de débitos vencidos até 30 de novembro de 2008.

Os débitos que não foram objeto de parcelamentos anteriores poderão ser pagos ou parcelados das seguintes formas:

a) Pagamento a vista, com redução de 100% (cem por cento) das multas de mora e de ofício, de 40% (quarenta por cento) das isoladas, de 45% (quarenta e cinco por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal;

b) Parcelamento em até 30 (trinta) prestações mensais, com redução de 90% (noventa por cento) das multas de mora e de ofício, de 35% (trinta e cinco por cento) das isoladas, de 40% (quarenta por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal;

c) Parcelamento em até 60 (sessenta) prestações mensais, com redução de 80% (oitenta por cento) das multas de mora e de ofício, de 30% (trinta por cento) das isoladas, de 35% (trinta e cinco por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal;

d) Parcelamento em até 120 (cento e vinte) prestações mensais, com redução de 70% (setenta por cento) das multas de mora e de ofício, de 25% (vinte e cinco por cento) das isoladas, de 30% (trinta por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal, ou;

e) Parcelamento em até 180 (cento e oitenta) prestações mensais, com redução de 60% (sessenta por cento) das multas de mora e de ofício, de 20% (vinte por cento) das isoladas, de 25% (vinte e cinco por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal.

Destaca-se, por oportuno, que não será computada na apuração da base de cálculo do Imposto de Renda, da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido, da Contribuição para o PIS/PASEP e da Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social – COFINS a parcela equivalente à redução do valor das multas, juros e encargo legal compreendidas nesse programa de parcelamento.

## **2. Quem pode aderir ao programa?**

O REFIS DA CRISE pode ser aderido por pessoas físicas ou jurídicas, que detenham dívidas, vencidas até 30 de novembro de 2008, consolidadas pelo sujeito passivo, com exigibilidade suspensa ou não, inscritas ou não

em dívida ativa, consideradas isoladamente, mesmo em fase de execução fiscal já ajuizada, ou que tenham sido objeto de parcelamento anterior, não integralmente quitado, ainda que cancelado por falta de pagamento.

## **3. Quais os débitos que serão abrangidos pelo programa?**

Poderão ser pagos ou parcelados:

a) Débitos administrados pela Secretaria da Receita Federal do Brasil;

b) Débitos para com a Procuradoria-Geral da Fazenda Nacional;

c) Débitos decorrentes do aproveitamento indevido de créditos do Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI oriundos da aquisição de matérias-primas, material de embalagem e produtos intermediários relacionados na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados – TIPI, com incidência de alíquota 0 (zero) ou como não-tributados, e;

d) Saldo remanescente dos débitos consolidados nos seguintes programas de parcelamento anteriormente concedidos: (i) Programa de Recuperação Fiscal – REFIS; (ii) Parcelamento Especial – PAES; (iii) Parcelamento Excepcional – PAEX; (iv) Parcelamento previsto no art. 38 da Lei no 8.212, de 24 de julho de 1991, e; (v) Parcelamento previsto no art. 10 da Lei no 10.522, de 19 de julho de 2002.

## **4. O que acontece com os contribuintes que se inscreveram e se mantêm em outros programas anteriores?**

As empresas que tenham débitos incluídos nos programas mencionados na alínea “d” do item anterior poderão migrar os saldos remanescentes, se assim desejarem, para o novo programa.

Importante notar que, caso o contribuinte opte por essa migração, os valores remanescentes dos débitos dos primeiros programas serão recalculados, de forma a restabelecer os acréscimos legais, na forma da legislação aplicável à época da ocorrência dos respectivos fatos geradores.

Destaca-se, ainda, que a opção pelo pagamento ou parcelamento de que trata a Lei n.º 11.941/09, importará na desistência compulsória e definitiva do REFIS, do PAES, do PAEX e dos parcelamentos previstos no art. 38 da Lei n.º 8.212, de 24 de julho de 1991, e no art. 10 da Lei no 10.522, de 19 de julho de 2002.

Os débitos inscritos e mantidos em programas anteriores gozarão das seguintes reduções:

a) Débitos anteriormente incluídos no Refis terão redução de 40% (quarenta por cento) das multas de mora e de ofício, de 40% (quarenta por cento) das isoladas, de 25% (vinte e cinco por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal;

b) Débitos anteriormente incluídos no Paes terão redução de 70% (setenta por cento) das multas de mora e de ofício, de 40% (quarenta por cento) das isoladas, de 30% (trinta por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal;

c) Débitos anteriormente incluídos no Paex terão redução de 80% (oitenta por cento) das multas de mora e de ofício, de 40% (quarenta por cento) das isoladas, de 35% (trinta e cinco por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal, e;

d) Débitos anteriormente incluídos no parcelamento previsto no art. 38 da Lei nº 8.212, de 24 de julho de 1991, e do parcelamento previsto no art. 10 da Lei no 10.522, de 19 de julho de 2002, terão redução de 100% (cem por cento) das multas de mora e de ofício, de 40% (quarenta por cento) das isoladas, de 40% (quarenta por cento) dos juros de mora e de 100% (cem por cento) sobre o valor do encargo legal.

### **5. Há alguma restrição a débitos que já foram objeto de parcelamentos anteriores, mas que não foram quitados em função de exclusão dos programas?**

Não há qualquer restrição a estes débitos. Estes podem ser pagos à vista ou parceladamente, na forma descrita no item 1 da presente.

### **6. Será necessária a apresentação de alguma garantia?**

Os parcelamentos requeridos na forma e condições expostas na Lei que implementou o novo programa de parcelamento (REFIS DA CRISE) não dependem de apresentação de garantia ou de arrolamento de bens, exceto quando já houver penhora em execução fiscal ajuizada.

### **7. Qual o prazo para requerer a adesão ao programa e como deve ser feito esse pedido?**

A opção pelo pagamento a vista ou pelos parcelamentos de débitos nos moldes que os débitos do contribuinte tenham sido objeto de reparcelamento na forma do Refis, do

mencionados deverá ser efetivada até o último dia útil do 6o (sexto) mês subsequente ao da publicação da Lei 11.941 de 27 de maio de 2009.

### **8. Existe algum valor mínimo para as prestações a serem pagas no programa?**

No que concerne ao parcelamento de até 180 (cento e oitenta) prestações previsto no item 1 o valor mínimo da prestação é de:

a) R\$ 50,00 (cinquenta reais), no caso de pessoa física, e;

b) R\$ 100,00 (cem reais), no caso de pessoa jurídica.

No caso dos débitos decorrentes do aproveitamento indevido de créditos do Imposto sobre Produtos Industrializados – IPI oriundos da aquisição de matérias-primas, material de embalagem e produtos intermediários relacionados na Tabela de Incidência do Imposto sobre Produtos Industrializados – TIPI, com incidência de alíquota zero ou como não-tributados, o valor mínimo de cada prestação não poderá ser inferior a R\$ 2.000,00 (dois mil reais).

Por fim, os débitos inscritos e mantidos em programas anteriores respeitarão as seguintes diretrizes:

a) será observado como parcela mínima do parcelamento o equivalente a 85% (oitenta e cinco por cento) do valor da última parcela devida no mês anterior ao da edição da Medida Provisória no 449, de 3 de dezembro de 2008;

b) no caso dos débitos do Programa de Recuperação Fiscal – REFIS, será observado como parcela mínima do parcelamento o equivalente a 85% (oitenta e cinco por cento) da média das 12 (doze) últimas parcelas devidas no Programa antes da edição da Medida Provisória no 449, de 3 de dezembro de 2008, e;

c) caso tenha havido a exclusão ou rescisão do Programa de Recuperação Fiscal – REFIS em um período menor que 12 (doze) meses, será observado como parcela mínima do parcelamento o equivalente a 85% (oitenta e cinco por cento) da média das parcelas devidas no Programa antes da edição da Medida Provisória no 449, de 3 de dezembro de 2008.

Cumpra observar, ainda, que na hipótese em

Paes ou do Paex, para a aplicação das regras previstas nesta Lei será levado em conta o

primeiro desses parcelamentos em que os débitos tenham sido incluídos.

### **9. Quais são as causas de exclusão deste novo programa?**

No que concerne ao parcelamento é causa de exclusão a manutenção em aberto de 3 (três) parcelas, consecutivas ou não, ou de uma parcela, estando pagas todas as demais, implicando, após comunicação ao sujeito passivo, a imediata rescisão do parcelamento e, conforme o caso, o prosseguimento da cobrança.

Ressalta-se, ainda, que as parcelas pagas com até 30 (trinta) dias de atraso não configurarão inadimplência para os fins previstos no parágrafo anterior.

Como mencionado na introdução deste informe, o seu objetivo consiste na exposição sumária de alguns pontos relevantes acerca do novo programa de parcelamento de débitos, denominado REFIS DA CRISE, de modo a permitir que vossa empresa ateste e analise a adequação das regras do programa à vossa necessidade/interesse.

*Henrique Corredor C. Barbosa, coordenador da área Tributária de SNA/RJ*

### **EMBRIAGUEZ DE TERCEIRO POSTERIOR À ENTREGA DO CARRO NÃO CAUSA PERDA DE INDENIZAÇÃO**

A Terceira Turma do Superior Tribunal de Justiça (STJ) reconheceu recentemente não ser válida a recusa da seguradora em pagar indenização com fundamento em cláusula contratual que exclui o fato de o veículo segurado ser conduzido, no momento do sinistro, por terceiro condutor com nível de álcool acima do permitido por lei.

A unanimidade dos ministros julgadores entendeu que a embriaguez do terceiro condutor do veículo – fator que preponderante à ocorrência do sinistro –, não pode, no caso específico do processo julgado, ser imputada à conduta do segurado. Criou-se a partir daí um precedente...

Destaque-se trecho do voto do ministro Massami Uyeda:

*“No caso, é certo inexistir nos autos qualquer menção de que, na oportunidade em que o segurado entregou o veículo ao seu filho, este já se encontraria em estado de embriaguez, caso*

*em que se poderia, com razão, cogitar em agravamento direto do risco por parte do segurado”.*

O ministro deixou claro que a presunção de que o segurado tem por obrigação não permitir que o veículo segurado seja conduzido por pessoa em estado de embriaguez é válida, todavia, esgota-se com a entrega do automóvel ao terceiro.

O caso em comento tratou de ação de cobrança contra companhia seguradora movida por segurado objetivando o pagamento da indenização referente a seguro de veículo envolvido em sinistro, no qual figurava como condutor o filho do segurado, devidamente habilitado, já que a empresa se recusou a dar cobertura ao sinistro sob a alegação de existência de sinais de embriaguez do condutor.

Em primeira instância o pedido da ação foi julgado improcedente, negando o direito do segurado ao recebimento da indenização. A sentença foi mantida em segunda instância, sob o fundamento de que dos elementos de prova constantes do processo demonstram com clareza que o acidente com o veículo do segurado teve como causa a embriaguez do seu condutor.

No STJ, o segurado sustentou que, na qualidade de contratante da apólice de seguro, não contribuiu intencionalmente para o agravamento do risco objeto do contrato, pois o condutor do veículo, na ocasião do sinistro, era seu filho.

O ministro relatou, ainda, em seu voto, que, uma vez entregue o veículo a terceiro (seu filho), não se mostra claro que o segurado deixe de receber a indenização do seguro pelo sinistro causado, em momento posterior, pelo comportamento alheio, sob pena de se exigir do segurado o atributo da onipresença.

Além disso, o ministro destacou que, na contratação de seguro de veículos, o valor do prêmio estipulado pela seguradora leva em consideração, entre outros fatores, as características pessoais do segurado, sendo certo que há um aumento substancial do valor da apólice quando este possui filhos entre determinada faixa etária, possíveis condutores.

O STJ determinou a remessa dos autos à primeira instância para definição do valor da indenização devida ao segurado, sendo reformadas todas as decisões anteriores em favor da seguradora.

*Rodrigo Marinho Crespo, advogado da área Cível de SNA*