

## ASPECTOS GERAIS DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

Rafael Medeiros Antunes Ferreira<sup>1</sup>

**RESUMO:** Este artigo discorre sobre os aspectos gerais dos negócios jurídicos, abordando seus elementos, algumas de suas principais classificações e as teorias a respeito da interpretação dos negócios jurídicos.

**PALAVRAS-CHAVE:** Negócio jurídico. Elementos do negócio jurídico. Interpretação do negócio jurídico.

### 1 INTRODUÇÃO

O estudo do negócio jurídico é um dos pontos nodais do Direito Civil, já que consubstancia a essência da relação entre indivíduos em um sistema jurídico. Mas, antes de estudá-lo especificamente, é preciso contextualizá-lo no mundo dos fatos.

De todos os acontecimentos da vida social, há os fatos jurídicos *lato sensu* e os fatos não jurídicos. Aqueles geram potencialmente efeitos jurídicos, criando, extinguindo ou modificando direitos, ao passo que estes são indiferentes ao mundo jurídico. Assim, a ocorrência de uma chuva é, em tese, um fato não jurídico. Mas, se uma determinada chuva causar inundações e destruição de propriedades, ela torna-se relevante aos olhos do Direito e, portanto, um fato jurídico *lato sensu*.

Assim, o conceito de fato jurídico *lato sensu* é o acontecimento, natural ou humano, que é apto a adquirir, resguardar, modificar ou extinguir relações jurídicas. Este é o conceito tradicionalista. A doutrina mais moderna, entretanto, percebe que há fatos que são relevantes ao ordenamento jurídico, mas que podem jamais produzir quaisquer efeitos. É o caso de um testamento: havendo revogação ou falecimento do beneficiário antes do doador, ele pode jamais produzir efeitos. Por isso, a doutrina moderna entende que a produção de efeitos não é o aspecto mais importante ao conceito, mas sim a potencialidade de produção de efeitos. Por isso, para esta corrente, fato jurídico em sentido amplo é aquele acontecimento capaz de

---

<sup>1</sup> Juiz de Direito do Estado de Pernambuco. Ex-membro do Ministério Público de Minas Gerais.

adquirir, modificar, resguardar ou extinguir situações jurídicas concretas, tendo potencialidade de produzir tais efeitos.

O fato jurídico *lato sensu* pode derivar de um acontecimento natural (fato natural) ou da vontade humana (fato voluntário ou ato jurídico *lato sensu*).

Os fatos voluntários, por sua vez, podem ser lícitos ou ilícitos. Os atos ilícitos constituem o principal campo de estudo da Responsabilidade Civil.

Finalmente, os atos lícitos podem constituir-se ato jurídico *stricto sensu* ou negócio jurídico. No presente estudo, trataremos do negócio jurídico, apontando as suas principais diferenças em relação ao ato jurídico.

## **2 DESENVOLVIMENTO**

O negócio jurídico encaixa-se no conjunto dos atos lícitos, ao lado do ato jurídico *stricto sensu*.

A semelhança entre ato jurídico *stricto sensu* e negócio jurídico é que ambos resultam da vontade humana. A principal diferença entre os institutos está nos efeitos: os efeitos do ato jurídico *stricto sensu* são *ex lege* (resultam da lei), ao passo que os efeitos do negócio jurídico são *ex voluntate* (resultam da vontade). Pode-se também afirmar que, no ato jurídico *stricto sensu*, há liberdade de iniciativa, enquanto que no negócio jurídico há liberdade de iniciativa e de regulamentação. Como exemplos de ato jurídico *stricto sensu*, temos a fixação do domicílio voluntário, o reconhecimento voluntário de paternidade e a aceitação e renúncia à herança. Por outro lado, os contratos (mesmo os típicos), o testamento e a promessa de recompensa são exemplos de negócio jurídico.

### **2.1 ELEMENTOS DO NEGÓCIO JURÍDICO**

Os elementos dos negócios jurídicos podem ser essenciais, naturais ou acidentais. Em virtude de sua abrangência, o estudo dos elementos acidentais não será aprofundado neste trabalho.

Os elementos essenciais dividem-se em elementos de existência e elementos de validade.

Os elementos de existência do negócio jurídico são: sujeito, objeto materialmente existente, vontade e, para alguns, idoneidade do objeto.

Em primeiro lugar, deve haver um sujeito. A ausência de sujeito torna o negócio jurídico inexistente. Assim, uma conta-corrente fantasma é um negócio inexistente por ausência de sujeito.

Além disso, o objeto deve ser materialmente existente. O próprio ordenamento jurídico apresenta algumas exceções: art. 460 (contrato aleatório) e art. 483 (compra e venda de coisa futura) do Código Civil.

Por fim, não se exige que a vontade seja livre, mas apenas que haja vontade. Na coação moral, há anulabilidade, porque há manifestação de vontade, apesar de viciada. Já na coação física, não há manifestação de vontade, acarretando a inexistência do negócio.

CARLOS ROBERTO GONÇALVES<sup>2</sup> e FRANCISCO AMARAL<sup>3</sup> defendem, ainda, a existência da idoneidade do objeto como um elemento essencial de existência. Este seria o caso da hipoteca de bem móvel, ressalvadas as exceções legais (navios, aeronaves), que é um negócio jurídico inexistente, já que bem móvel não é bem idôneo para a hipoteca.

É preciso, no entanto, observar que a idoneidade do objeto pode ser enquadrada no plano de validade do negócio jurídico (objeto juridicamente possível), e não no plano de existência. O objeto existe materialmente, mas não juridicamente.

Por sua vez, os elementos essenciais de validade podem ser gerais ou específicos.

Os elementos essenciais gerais de validade são: agente capaz; objeto lícito, possível, determinado ou determinável; forma prescrita ou não defesa em lei (art. 104 do Código Civil); ausência de defeitos do negócio jurídico (erro, dolo, coação, estado de perigo, lesão e fraude contra credores); ausência dos casos de nulidade do negócio (artigos 166 e 167 do Código Civil) e legitimação.

---

<sup>2</sup> GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro*. Parte geral. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 1.

<sup>3</sup> AMARAL, Francisco. *Direito civil*. Introdução. 5. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

Para ORLANDO GOMES<sup>4</sup>, o objeto lícito, possível e determinado ou determinável, como elemento essencial de validade (art. 104, II, do Código Civil), é o objeto material (a coisa). Seriam exemplos os entorpecentes e as armas proibidas. No entanto, a doutrina majoritária entende que esse dispositivo se refere ao objeto jurídico (conteúdo resultante da vontade). A simples análise do objeto material é insuficiente para constatar a validade do negócio jurídico. Assim é que, confrontado os exemplos dados, é possível afirmar que o Poder Público pode realizar contrato de transporte de substância entorpecente; as Forças Armadas podem firmar contrato de aquisição de armas.

CAIO MÁRIO DA SILVA PEREIRA<sup>5</sup> acredita que não há diferença entre o objeto ilícito e o objeto juridicamente impossível, já que as expressões são sinônimas. Porém, a doutrina majoritária enxerga diferenças entre os termos, com fundamento na redação do art. 883 do Código Civil. Além disso, o legislador distingue a condição juridicamente impossível (art. 123, I, do Código Civil) da condição ilícita (art. 123, II, do Código Civil).

A consequência prática dessa distinção é que o negócio celebrado com objeto ilícito gera efeitos jurídicos vinculados à ilicitude. Por exemplo: se um sujeito contrata outrem para prática de homicídio, o contrato celebrado gerará efeitos jurídicos, tais como a responsabilidade penal. Mas, o negócio celebrado com objeto juridicamente impossível não gera consequências jurídicas em decorrência de vedação legal. Por exemplo: o contrato envolvendo herança de pessoa viva (art. 426 do Código Civil). Dessa forma, pode-se afirmar que o objeto ilícito é uma ofensa mais grave ao ordenamento do que o objeto juridicamente impossível. Na ilicitude, há consequências jurídicas indesejáveis. Na impossibilidade jurídica, o ordenamento ignora o negócio.

Para que um negócio seja válido, deve-se ainda observar a forma prescrita ou não defesa em lei. A forma do negócio é meio pelo qual se exterioriza a vontade. No Brasil, ela é presumidamente livre (artigos 104, III, e 107, do Código Civil).

---

<sup>4</sup> GOMES, Orlando. *Obrigações*. 16. ed. atual. por Edvaldo Brito. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

<sup>5</sup> PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. 20 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004. v. I.

A forma pode ser *ad solenitatem* – forma é solenidade essencial à prática do ato, como no caso do art. 108 do Código Civil – ou *ad probationem tantum* – forma é exigida apenas como instrumento probatório, como no exemplo do art. 227 do Código Civil.

É possível apresentar as principais diferenças entre as formas *ad solenitatem* e *ad probationem tantum* da seguinte forma:

<b>Forma <i>ad solenitatem</i></b>	<b>Forma <i>ad probationem tantum</i></b>
Não é passível de suprimento.	Pode ser suprida por confissão, revelia ou ausência de impugnação.
Sua inobservância gera nulidade absoluta. Não é cabível a convalidação do ato.	O escrito posterior produz efeitos <i>ex tunc</i> , convalidando o ato desde a origem.
É um requisito essencial de validade.	É mero mecanismo de instrumento probatório.

**Quadro 1.** Principais diferenças entre as formas *ad solenitatem* e *ad probationem tantum*.

Normalmente, a forma *ad solenitatem* é criada por disposição legal, mas o princípio da autonomia privada também pode criar forma *ad solenitatem* (art. 109 do Código Civil).

Há, por fim, a legitimação, que não se confunde com impedimento, pois a legitimação é episódica, pontual, casuística.

Os elementos essenciais específicos de validade são aqueles elementos que se impõem para determinado negócio jurídico, mas não são exigidos genericamente. Exemplo clássico da doutrina: a compra e venda tem como elementos essenciais específicos de validade a coisa, o preço e o consenso (art. 482 do Código Civil).

Os elementos naturais resultam espontaneamente da celebração do negócio, independentemente de previsão contratual, como os vícios redibitórios e a evicção.

No silêncio do contrato, os elementos naturais aplicam-se aos negócios jurídicos, mas as partes podem afastar sua incidência. São exemplos nessa manifestação de vontade o art. 448 do Código Civil (evicção) e a cláusula “no estado em que se encontra” no caso dos vícios redibitórios. No entanto, nos contratos consumeristas e nos contratos de adesão (art. 424 do Código Civil), há uma mitigação dessa liberdade das partes para afastamento dos elementos naturais.

Por fim, os elementos acidentais são a condição, o termo e o encargo, que serão objeto de análise aprofundada em outra oportunidade.

Há uma controvérsia antiga, envolvendo causalistas e não causalistas, que consiste em determinar se a causa seria elemento essencial do negócio jurídico. O Código Civil de 2002 não contemplou a causa como elemento essencial do negócio jurídico, mas ela tem um papel determinante: ela é usada para tipificar o contrato.

Isso porque a causa representa os efeitos mínimos e indispensáveis à caracterização de determinado tipo negocial. Assim é que a gratuidade é causa do comodato (se num contrato intitulado de comodato, houver cláusulas com menção a pagamento, não há comodato), o dever de guarda é causa do contrato de depósito (a jurisprudência costuma rejeitar cláusulas de isenção de responsabilidade por objetos deixados no interior dos veículos em estacionamentos).

Em regra, as partes podem modular os efeitos dos contratos, com base no princípio da autonomia privada. Mas há limites para essa liberdade de modulação, já que uma vez alterada a sua causa, a própria tipificação da espécie contratual fica comprometida.

Por fim, é mister que se diferencie motivo de causa. O motivo são as razões subjetivas que levam alguém a praticar determinado negócio. Assim, se alguém vende um carro para comprar um imóvel, o motivo do contrato de compra e venda do carro é a compra de um imóvel. Em regra, o motivo não tem relevância jurídica, há algumas exceções legais (artigos 137, 140 e 166, III, do Código Civil).

## 2.2 CLASSIFICAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO

Há inúmeras formas de classificar o negócio jurídico. No entanto, em razão do objetivo deste trabalho e da maneira abundante com que já foram tratadas pela doutrina, as classificações clássicas (*inter vivos x mortis causa*, unilateral x bilateral) não serão analisadas no presente trabalho, mas apenas algumas das classificações mais contemporâneas.

Em primeiro lugar, o negócio pode ser fiduciário ou indireto. No negócio fiduciário, as partes se utilizam de um tipo contratual de efeitos mais amplos do que o tipo usualmente adotado para o atingimento de determinado fim. O exemplo típico é a alienação fiduciária em garantia (a propriedade é transferida com escopo de mera garantia). A cessão fiduciária de crédito, prevista no art. 66-B da Lei nº 4.728/65, também é um exemplo (a cessão de crédito tem escopo de garantia).

GUSTAVO TEPEDINO<sup>6</sup> apresenta o seguinte exemplo: se um empresário necessita de alguém para exercer a administração de sua empresa enquanto está ausente, mas possui empregados muito resistentes à autoridade de um mandatário, pode haver a celebração de uma compra e venda resolúvel da sociedade que tem por escopo a mera transferência dos poderes de administração (ao invés de celebração de contrato de mandato).

ARNALDO RIZZARDO<sup>7</sup> ressalta que, no negócio fiduciário, o meio excede o fim.

No negócio indireto, ocorre o contrário: as partes se utilizam de um tipo negocial de efeitos mais restritos do que o tipo usualmente adotado para o atingimento de determinado fim. O exemplo típico é o mandato em causa própria (art. 685 do Código Civil). A sua causa é a transferência de propriedade, e não a transferência dos poderes de administração. Logo, não se lhe aplica as características típicas do mandato: o mandatário é dispensado de prestar contas e o mandato em causa própria é justo título, possibilitando a usucapião ordinária.

Essas duas espécies de contrato são diferentes do contrato simulado. Na simulação, aquilo que as partes declaram não corresponde à realidade. Há uma divergência intencional entre o que se pretende e o que se declara. No negócio fiduciário e no negócio indireto, aquilo que se declara corresponde à realidade. O princípio da autonomia privada modula os efeitos típicos do negócio jurídico.

O negócio pode ser também gratuito ou oneroso. A doutrina, de forma predominante, entendia que a doação com encargo era negócio gratuito, porque o negócio só é oneroso se houver contraprestações recíprocas. O encargo não tem natureza jurídica de contraprestação, mas sim

---

<sup>6</sup> TEPEDINO, Gustavo. *Comentários ao novo Código Civil*. In: TEIXEIRA, Sálvio de Figueiredo. São Paulo: Forense, 2008. v. X.

<sup>7</sup> RIZZARDO, Arnaldo. *Da ineficácia dos atos jurídicos e da lesão no direito*. Rio de Janeiro: Forense, 1983.

de elemento accidental do negócio jurídico. Apesar de esse entendimento ainda ser predominante na doutrina, o Código Civil do 2002 prevê a figura da doação onerosa (artigos 441, parágrafo único, e 562), o que é objeto de crítica por parte da doutrina.

Os negócios jurídicos que podem ser tanto gratuitos como onerosos são chamados de negócios bifrontes. Exemplos: mandato, depósito e mútuo.

CARLOS ROBERTO GONÇALVES<sup>8</sup> entende que existe uma quarta espécie de negócio, além de gratuito, oneroso e bifronte: os negócios neutros, que são aqueles desprovidos de atribuição patrimonial, nos quais se estabelece a destinação de bens. Os exemplos seriam as cláusulas de inalienabilidade, de impenhorabilidade e de incomunicabilidade, e a instituição do bem da família voluntário. Esse entendimento é criticável porque esses exemplos não configuram negócio jurídico, mas sim ato jurídico *stricto sensu*, já que os seus efeitos decorrem da lei.

Há, ainda, os negócios conexos (ou coligados). Neles, há um nexos econômico unitário entre dois ou mais negócios jurídicos, ou seja, há uma relação de interdependência entre negócios jurídicos. O exemplo mais usual na prática é aquele do sujeito que celebra um contrato de mútuo com instituição financeira vinculada à concessionária de veículos e um contrato de compra e venda do carro com a própria concessionária. Nesse caso, o vício no contrato de compra e venda pode contaminar o contrato de mútuo (que em tese não possui vício), de forma a possibilitar ao consumidor a realização do seu direito de exigir a resolução do contrato, após o período de 30 dias previsto no Código de Defesa do Consumidor.

Assim, nessas hipóteses, é possível a superação do princípio da relatividade: o inadimplemento contratual por um dos integrantes do grupo contratual tem o condão de atingir os demais.

### 2.3 INTERPRETAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO

A interpretação dos negócios jurídicos é usada nos casos em que há divergência entre a vontade declarada e a vontade interna.

---

<sup>8</sup> GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro*. Parte geral. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 1.



A primeira teoria a respeito da interpretação dos negócios jurídicos foi a teoria da vontade, idealizada por FRIEDRICH CARL VON SAVIGNY, segundo a qual prevalece a vontade interna. Esta teoria prevalecia na época em que a autonomia privada era um valor absoluto, razão pela qual o ordenamento jurídico devia proteger a vontade do sujeito.

Contudo, essa teoria trazia uma grande insegurança jurídica. Então, como contrapartida, surgiu a teoria da declaração, segundo a qual prevalece a vontade declarada.

O art. 112 do Código Civil aparentemente adotou a teoria da vontade, mas uma análise mais atenta mostra que a intenção do declarante deve ser analisada com base nas declarações (“nelas consubstanciada”). Assim, a tendência da doutrina é preconizar que o dispositivo segue a teoria da declaração.

No meio termo, surgiu a teoria da responsabilidade, segundo a qual prevalece a vontade interna, salvo se o declarante é o responsável (culpado) pela divergência. Essa teoria se manifestava no instituto do erro no Código Civil de 1916, pois o erro tinha que ser escusável.

Modernamente, adota-se uma quarta teoria, que se refere ao princípio da confiança, segundo o qual prevalece a vontade declarada, desde que ela venha a conduzir outrem a uma legítima expectativa (Enunciado nº 363 do Conselho da Justiça Federal – CJF). Essa teoria é uma decorrência da função interpretativa do princípio da boa-fé objetiva (art. 113 do Código Civil).

A diferença entre as duas últimas teorias consiste no fato de que na teoria da responsabilidade, o enfoque está centrado na figura do declarante: verifica-se se há culpa do declarante. Ao contrário, no princípio da confiança, o enfoque se desloca para o declaratário: verifica-se se há uma legítima expectativa por parte do declaratário.

### **3 CONCLUSÃO**

Conforme demonstrado ao longo deste trabalho, o estudo do negócio jurídico é fundamental para a exata compreensão do direito privado.

Em primeiro lugar, dominar os elementos do negócio jurídico permite ao operador do direito diferenciar os casos de inexistência, nulidade ou ineficácia do ato. Além disso, conhecer as diversas classificações dos negócios jurídicos, antes de uma atividade meramente acadêmica, é fundamental para que se extraiam as devidas consequências do ato praticado. Por fim, saber interpretar adequadamente os negócios jurídicos é importante para resolver os casos de divergência entre a vontade declarada e a vontade interna.

### **REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:**

AMARAL, Francisco. *Direito civil*. Introdução. 5. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2003.

GOMES, Orlando. *Obrigações*. 16. ed. atual. por Edvaldo Brito. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro*. Parte geral. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 2010. v. 1.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. 20 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004. v. I.

RIZZARDO, Arnaldo. *Da ineficácia dos atos jurídicos e da lesão no direito*. Rio de Janeiro: Forense, 1983.

TEPEDINO, Gustavo. *Comentários ao novo Código Civil*. In: TEIXEIRA, Sálvio de Figueiredo. São Paulo: Forense, 2008. v. X.