

Apontamentos sobre o tratamento legal da manifestação da vontade nos negócios jurídicos

Paulo Rogério Bonini¹

Juiz de Direito no Estado de São Paulo

Sumário: 1. A vontade como objeto das normas de direito privado; 2. Delineamentos históricos sobre a vontade e os negócios jurídicos; 3. Negócio jurídico: conceituação atual e sua construção; 3.1. Negócio jurídico como resultante do exercício da autonomia privada; 3.2. A liberdade negocial como paradigma relativo; 4. A manifestação de vontade; 4.1. Teoria da vontade e da declaração; 4.2. Teoria da confiança como contraponto às teorias clássicas da vontade e da declaração.

1. A vontade como objeto das normas de direito privado

A vontade humana sempre foi objeto de viva discussão entre os estudiosos do direito. Mostra-se, ao mesmo tempo, objeto e destinatária da proteção empenhada pelo ordenamento jurídico, já que aquela nos diferencia em relação aos outros seres da criação e nos impõe, de forma impietosa, a responsabilidade sobre as consequências de nossos atos.

Orientar, regular e proteger tal atributo próprio da personalidade humana são objetos recorrentes da ciência do direito, especialmente no âmbito do direito privado, notadamente com a regulamentação dos efeitos jurídicos e limites da manifestação da vontade como instrumento de criação de relações jurídicas. A busca de tal heterolimitação, resultante da própria falta de limites no agir humano, sintetiza-se em preceitos legais.

Mais ainda, consolidou-se nos países de tradição ocidental, notadamente com sistema jurídico oriundo da *civil law*, a codificação dos princípios essenciais à formação da vontade juridicamente válida, geralmente através de “partes gerais” dos códigos civis, que se instrumentalizam para regulamentar os limites e efeitos da manifestação de vontade.

¹ Mestre em Direito Civil Comparado pela PUC/SP. Especialista em Direito Civil e Processual Civil pela UNIMEP/Piracicaba. Professor convidado de cursos de pós-graduação *lato sensu* (EPM, FADISP e ESA).

Esta vontade, se vivamente cantada de forma absoluta pelos ideais liberais, ponto cardeal da construção dogmática do período das grandes codificações, encontrou limites em decorrência do conflito entre a busca da satisfação de interesses exclusivamente individuais com os interesses sociais, coletivos e da outra parte, considerada agora como parceira e também interessada nos resultados esperados pelo negócio. Daí a construção da ideia, agora princípio normativado, da boa-fé objetiva como regra de comportamento, esperando que cada um se comporte não só de maneira que lhe interesse, mas que traduza, efetivamente, um efeito jurídico-econômico ou moral de interesse de e para ambas as partes.

Enfim, não se sustenta mais um ordenamento com base na simples proteção de interesses jurídicos, especialmente a liberdade de se vincular e a não liberdade de se ver livre ordinariamente de tais vínculos, mas, sim, com base na proteção de relações jurídicas equilibradas. Tal alteração foi muito bem considerada no texto legal do Código Civil de 2002, que substituiu o texto liberal do Código Civil de 1916, mas também pela construção doutrinária de boa parte do século passado e do século atual.

2. Delineamentos históricos sobre a vontade e os negócios jurídicos

A vida em sociedade sempre demandou a formação de relações intersubjetivas, seja para a própria manutenção do que se pode chamar de sociedade organizada, seja para permitir a consecução de objetivos econômicos determinados pelo estilo de vida adotado por cada grupo social em determinado período histórico.

Tais relações intersubjetivas, considerando a ideia de sociedade organizada e capaz de regulamentar suas relações internas, determinam o próprio conteúdo da vida social. Observa-se a regulação das relações sociais desde a formação da família até a disposição de patrimônio após a morte, passando por milhares de relações intersubjetivas no decorrer de uma existência. Isto sem desconsiderar as relações de natureza patrimonial das pessoas jurídicas, como decorrência da vontade coletiva de seus integrantes.

Mesmo sem uma análise histórica da formação da sociedade organizada e de um ordenamento jurídico que venha a regular as relações decorrentes daquela formação, partimos do pressuposto de que, para que haja sociedade organizada é necessária a formação de uma estrutura

positiva de controle e direcionamento dos comportamentos humanos. Sem a possibilidade imediata de uma sociedade autolimitada em seu sentido abstrato e absoluto, tem-se a constante necessidade de heterolimitação, com o controle do comportamento de cada um em relação ao outro individualmente considerado, mas principalmente como forma de regulamentação do comportamento em relação ao grupo social.

Assim, a formação de um sistema jurídico para a proteção da própria existência da sociedade como tal, bem como a regulamentação das relações sociais estabelecidas entre os seus membros justifica-se, bem como a decorrente necessidade do enquadramento de comportamentos em modais deônticos aplicáveis às regras jurídicas positivadas. Ou permite-se um comportamento, verificando não só a ausência de lesividade ao grupo social e à parte contrária, mas também um interesse na consecução de tal comportamento para o desenvolvimento social; ou se proíbe um determinado comportamento, por se verificar a existência de uma absoluta contradição entre aquele agir ou omitir aos desígnios pretendidos pelo próprio ordenamento (valor negativo); ou obriga-se determinado comportamento, por se verificar a necessidade de sua adoção para evitar um resultado lesivo ou para garantir um resultado positivo.

Estes, em nossa opinião e numa perspectiva superficial, resultam do conteúdo moral das regras jurídicas, indissociáveis em sua natureza. “Não existe na realidade, entre a regra moral e a regra jurídica, nenhuma diferença de domínio, de natureza e de fim; não pode mesmo haver, porque o direito deve realizar a justiça, e a idéia do justo é uma idéia moral. Mas há uma diferença de caráter”.²

Em decorrência de tais modais possíveis, percebe-se a necessidade da manifestação do ordenamento jurídico no que diz respeito à principal forma de criação voluntária de tais relações jurídicas, caracterizada pela manifestação de vontade. Tal regulamentação é impossível quando se fala na manifestação da vontade humana em si, eis que potência inerente à condição humana, não sujeita à restrição pelo ordenamento jurídico, cabendo ao ordenamento atuar sobre as consequências da vontade manifestada. Regulamentam-se, assim, os efeitos de tal manifestação de vontade, numa estrutura verificável na própria regulamentação dos fatos jurídicos em sentido estrito.³

² RIPERT, Georges. *A regra moral nas obrigações civis*. Tradução da 3. ed. francesa por Osório de Oliveira. 2. ed. Campinas: Bookseller, 2002. p. 27.

³ Isto porque, havendo a impossibilidade de se regulamentar a ocorrência de fatos naturais, regulamentando o ordenamento jurídico os seus efeitos, como na regulamentação da sucessão *causa mortis*, em que não se regula, de forma absoluta, o evento morte, mas os seus efeitos sociais e jurídicos.

Se a manifestação de vontade vincula-se ao próprio exercício de direitos como faculdade, tem-se que a absoluta ausência de limites pode ocasionar um resultado ilícito em decorrência de tal exercício.⁴ Há, portanto, necessidade de regulamentação e limitação do alcance normativo da vontade em todos os seus aspectos, não se admitindo a absoluta liberdade individual na realização de interesses jurídicos.

3. Negócio jurídico: conceituação atual e sua construção

Coube à doutrina alemã desenvolver o conceito de negócio jurídico a partir da teoria do ato jurídico como manifestação de vontade apta a criar efeitos jurídicos, decorrentes ou não de norma específica para a *fattispecie*.

A teoria do negócio jurídico, como categoria diferenciada no ato jurídico em sentido estrito, indica a existência, naquele, de um agir com a intenção de gerar efeitos jurídicos, seja para criar, modificar, preservar ou extinguir direitos. É, de forma simplista, a atuação finalística, tendente à produção de um certo e determinado efeito fático e jurídico, pretendido pelas partes e condicionado à permissão legal de seus efeitos.

Podemos definir o ato jurídico, em sentido estrito, como sendo o ato humano voluntário, mas com efeitos jurídicos obrigatórios previstos pela lei, ao invés de serem determinados pelas partes⁵. Aqui não há a autorregulamentação privada característica dos negócios jurídicos. A vontade do agente limita-se ao agir, sendo que os resultados deste agir (modificação jurídica) ocorrerão independentemente de sua vontade, obedecendo exclusivamente a um comando legal. Assim, quando uma pessoa reconhece espontaneamente um filho, deste ato obrigatoriamente advirão resultados jurídicos (dever de alimentos, sucessão, etc.), ainda que tais resultados não sejam queridos pelo agente.

Numa breve diferenciação entre ato jurídico em sentido estrito e negócio jurídico, podemos dizer que enquanto este é chamado de ato de autonomia privada, o ato jurídico encontra-se fora de tal autonomia, já que seus efeitos são previamente determinados pela lei. No caso do negócio, a vontade das partes é dupla, ou seja, além da vontade de agir, de praticar o negócio, há uma vontade precedente de que tal

⁴ Georges Ripert, A regra, cit., p. 24, afirma que *se deve controlar a ação do credor provinda do contrato e ligando a si o devedor; que o juiz deve apreciar com que sentido e com que fim age aquele que pretende exercer um direito, e, se essa ação não é lícita, recusar-lhe o seu concurso*.

⁵ PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. 20. ed. de acordo com o Código Civil de 2002, rev. e atual. por Maria Celina Bodin de Moraes. Rio de Janeiro: Forense, 2004. p. 475. v. 1: Introdução ao direito civil e teoria geral do direito civil.

negócio resulte em modificações jurídicas esperadas e queridas. Esta é a autonomia privada: autonomia de agir e autonomia de resultados, desde que sejam lícitos.

Ao contrário, no ato jurídico em sentido estrito não há autonomia privada, já que o agir é voluntário, mas os resultados advindos de tal atuação não são predeterminados pelo agente, mas, sim, pela própria lei. “Onde nenhuma operação de autonomia privada exerce influência, ter-se-á ato jurídico em sentido estrito, cujo efeito, com fundamento numa situação fática, caracterizada e regulada legalmente, se produz ex lege, sem consideração à vontade do agente”.⁶

Enfim, no negócio jurídico, as partes acabam por determinar a vontade, o objetivo e a finalidade de sua atuação. De outro modo, no ato jurídico em sentido estrito, o agente apenas decide agir, sendo o objeto de sua atuação apenas uma função imposta pela lei.

A doutrina utiliza o intuito negocial como critério para classificar o negócio jurídico. Este concentra, em si, a intenção finalística do agir das partes, já que nestes casos somente há manifestação de vontade com a intenção de regulamentação de uma relação jurídica que também é estabelecida pelas partes. Assim, diz-se que o negócio jurídico possui duas eficácias distintas: uma estática, que cria a relação jurídica antes inexistente, outra dinâmica, que impõem àquela relação os resultados ou efeitos pretendidos pelas partes.⁷

Por outro lado, o ato meramente lícito poderá ocasionar efeito jurídico ou não, sendo que não é intenção do agente sua produção, como na invenção de tesouro, a plantação em terreno alheio ou a pintura despreziosa sobre a tela. Aqui, há uma intenção de agir sem a qualificação da vontade pelo intuito negocial, limitando-se a intenção do agente a expressão de uma determinada vontade limitada. Os efeitos jurídicos não são decorrentes do planejamento das partes, mas, sim, do próprio ordenamento jurídico.

Há fatos e atos humanos que não resultam qualquer modificação no mundo jurídico, razão pela qual não podem ser classificados como jurídicos. O fato de chover levemente ou de uma pessoa dar um passeio na praça não possui o condão de produzir efeitos jurídicos. São chamados por Humberto Theodoro Júnior de fatos neutros ou ajurídicos.⁸

⁶ DINIZ, Maria Helena. *Curso de direito civil brasileiro*. 18. ed. atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2002. v. 1: Teoria geral do direito civil, p. 365.

⁷ THEODORO JÚNIOR, Humberto. Lesão e fraude contra credores no projeto de novo Código Civil brasileiro. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, ano 89, v. 771, p. 12, jan. 2000.

⁸ Também chamados de **juridicamente irrelevantes** por Nelson Nery Júnior e Rosa Maria de Andrade Nery, Código, cit., n. 3, p. 219.

O Código Civil de 1916 não adotava a teoria do negócio jurídico, tratando de todo o tema de forma genérica, classificando os atos geradores de direitos somente em fatos e atos jurídicos, sendo certo que englobou nestes o negócio jurídico. A comprovar isto, basta verificarmos a regulamentação legal de contratos, que são típicos negócios jurídicos.

O Código Civil brasileiro de 2002 encampou a teoria já unanimemente aceita pela melhor doutrina, adotando a terminologia tríplice: fatos jurídicos (fatos naturais), atos jurídicos lícitos (ato humano sem intuito negocial) e negócio jurídico (ato humano com intuito negocial), concluindo-se pela adoção da teoria dualista dos atos jurídicos, diferenciando o negócio jurídico do ato em sentido estrito. Os artigos do Cap. I, Tít. I do Livro III adotam a terminologia moderna, apesar de trazerem disposições praticamente equivalentes às do ato jurídico do anterior código. De se ressaltar que o novo diploma extingue as disposições gerais contidas nos arts. 74 e seguintes do Código Civil brasileiro de 1916. Ao que parece, caberá à doutrina a determinação de conceitos como o de direito futuro deferido e não deferido, além da aquisição de direitos por ato próprio ou de terceiro. Especial cuidado foi dado à representação, tratada em seis artigos que mesclam artigos da atual parte geral com outros provenientes da parte especial do atual código.

Quanto ao ato jurídico em sentido estrito, restou-lhe, no Código Civil brasileiro de 2002, apenas um artigo (art. 185), determinando a aplicação a este de todas as normas concernentes ao título dos negócios jurídicos, adotando regramento por analogia ao negócio jurídico, tendência observada pela doutrina nas legislações que aceitam a dicotomia.

3.1. Negócio jurídico como resultante do exercício da autonomia privada

Entre as capacidades reconhecidas às pessoas pelo direito positivo está a *autonomia privada*. Esta se caracteriza como o poder que cada pessoa tem de provocar efeitos jurídicos desejados, através da prática de certos atos.⁹ Portanto, a autonomia privada é o campo de atuação do negócio jurídico, já que este visa regulamentar os efeitos jurídicos de determinados atos volitivos, ao contrário dos atos jurídicos em sentido estrito, que possuem efeitos (resultado) independentes da vontade exclusiva de quem age, mas, sim, da vontade da lei.

⁹ Caio Mário da Silva Pereira, *Instituições*, v. 1, cit., p. 479; Orlando Gomes, *Introdução*, cit., p. 263.

No dizer de Orlando Gomes¹⁰, “afirma-se, na linha desse pensamento, que o **negócio jurídico** é o instrumento próprio da circulação dos direitos, isto é, da modificação intencional das relações jurídicas”. Assim, a autorregulamentação de certos direitos (notadamente na esfera patrimonial) e seus efeitos são atribuídos ao particular, sendo este poder de autorregulamentação chamado de “autonomia privada”¹¹ e seu instrumento será o “negócio jurídico”.

Tendo-se em mente a autonomia privada, podemos definir o negócio jurídico como a autorregulamentação efetivada pelas partes nos limites legais, criando norma concreta em relação às mesmas, visando um resultado jurídico predeterminado.¹² Mais ainda, para algumas legislações, como a francesa, o acordo de vontades tem força de lei entre as partes.¹³

Assim, não basta a vontade de autorregulamentar. Essa vontade deve ser autorizada pelo ordenamento jurídico. Nesse sentido, o conceito alemão de negócio jurídico (*Rechtsgeschäft*), que afirma estar o negócio baseado não em uma vontade qualquer, mas numa vontade de acordo com a lei.¹⁴ No negócio jurídico há, pois, a convergência da atuação da vontade e do ordenamento jurídico¹⁵ para a busca de um resultado querido, embora a ocorrência ou não deste resultado ou, ainda, a imposição de consequências extraordinárias não previstas previamente por quem declara a vontade não seja suficiente para descaracterizar o negócio jurídico.

Essa vontade de se autorregulamentar precisa ser declarada, mesmo que representada por simples atitudes volitivas, e deve ter,

¹⁰ Orlando Gomes, *Introdução*, cit., p. 264.

¹¹ Segundo José de Abreu Filho, *O negócio jurídico e sua teoria geral*, 5. ed. atual. de acordo com o novo Código Civil. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 39, “A ‘autonomia privada’ seria, assim, aquela faculdade deferida ao indivíduo de auto-regulamentar sua vida, ou, no sentido ético, a escolha, pelo cidadão, das leis que regerem sua conduta.” LARENZ, Karl. *Derecho civil – parte general*. Tradução e notas de Miguel Izquierdo y Macías-Picavea. Madrid Edersa, 1978, p. 422.).

¹² Caio Mário da Silva Pereira, *Instituições*, v. 1, cit., p. 479-450.

¹³ Art. 1134, Code Civil: *Les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites*. Hans Kelsen, *Teoria pura do direito*, tradução de por João Baptista Machado, 6. ed., São Paulo: Martins Fontes, 1998, p. 284, afirma: “O negócio jurídico típico é o contrato. Num contrato as partes contratantes acordam em que devem conduzir-se de determinada maneira, uma em face da outra. Este dever-ser é o sentido subjetivo do ato jurídico-negocial. Mas também é o seu sentido objetivo. Quer dizer: este ato é um fato produtor de Direito se e na medida em que a ordem jurídica confere a tal fato esta qualidade; e ela confere-lhe esta qualidade tornando a prática do fato jurídico-negocial, juntamente com a conduta contrária ao negócio jurídico, pressuposto de uma sanção civil. Na medida em que a ordem jurídica institui o negócio jurídico como fato produtor de Direito, confere aos indivíduos que lhe estão subordinados o poder de regular as suas relações mútuas, dentro dos quadros das normas gerais criadas por via legislativa ou consuetudinária, através de normas criadas pela via jurídico-negocial.”

¹⁴ Caio Mário da Silva Pereira, *Instituições*, v. 1, cit., p. 476.

¹⁵ Caio Mário da Silva Pereira, *Instituições*, v. 1, cit., p. 480.

necessariamente, como finalidade a produção de um efeito jurídico, seja a criação, a modificação ou a extinção de uma determinada relação jurídica.¹⁶ Este fim é o objeto do negócio jurídico.

O Código Civil brasileiro de 1916 definiu o ato jurídico em seu art. 81, dando-lhe feição de negócio jurídico, demonstrando a adoção, por parte do legislador, da antiga teoria da não diferenciação entre negócio jurídico e o ato jurídico meramente lícito.

O Código Civil brasileiro de 2002 explicitou aquilo que a leitura do antigo texto legal demonstrava, ou seja, o legislador chamava de ato jurídico também o negócio jurídico, já que regulamentava o ato negocial ao afirmar que *todo ato lícito, que tenha por fim imediato (...) a constituição de uma relação jurídica ou sua modificação ou sua extinção*. Essa finalidade de agir dentro da lei e com efeitos previamente desejados encontra-se no negócio jurídico, que contém, necessariamente, uma atuação finalística, sendo expressamente adotada como denominação autônoma com a teoria dualista. Com esta, o negócio jurídico ocupa seu verdadeiro lugar, podendo-se dar a atenção necessária ao agir jurídico humano com a finalidade negocial.

Vistas tais premissas históricas, com base na doutrina de Washington de Barros Monteiro¹⁷, podemos definir como características genéricas do negócio jurídico o fato de ser um ato de vontade qualificado pela intenção do resultado, fundado no direito (lícito).¹⁸

3.2. A liberdade negocial como paradigma relativo

Em que pese a autonomia privada conceder ao particular a liberdade para autorregular os efeitos jurídicos de seu agir, observa-se, a partir da primeira metade do século passado, uma crise em tal autorregulamentação. Decorrência da evolução econômica dos negócios em massa, bem como da necessidade de o Estado intervir nas relações negociais, como forma de garantir um mínimo de equilíbrio

¹⁶ Orlando Gomes, *Introdução*, cit. p. 272.

¹⁷ Washington de Barros Monteiro, *Curso*, v. 1, cit., p.185.

¹⁸ Sobre o foco doutrinário na definição de negócio jurídico, afirma Antonio Junqueira de Azevedo, *Negócio jurídico: existência, validade e eficácia*, 4ª ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 6, que “A doutrina atual, ao definir o negócio, adota geralmente uma posição que, ou se prende à sua gênese, ou à sua função; assim, ora o define como ato de vontade que visa produzir efeitos, com o que atende principalmente à forma do ato, à vontade que lhe dá origem (autonomia da vontade), ora o define como um preceito (dito até mesmo “norma jurídica concreta”) que tira a sua validade da norma abstrata imediatamente superior, dentro de uma concepção escalonada de normas jurídicas supra e infra-ordenadas, com o que atende, principalmente, ao caráter juridicamente vinculante de seus efeitos (autoregramento da vontade).” Orlando Gomes, *Introdução*, cit., p. 269.

nas relações jurídicas de ordem patrimonial, passou-se a restringir e a disciplinar esta autorregulamentação, tornando-a menos autônoma.

Este controle estatal surge em momento histórico determinado e vinculado ao ***fundamento privado*** do negócio jurídico. Quis dizer com fundamento privado que a existência, o meio de cultura necessário à existência do negócio jurídico passa, obrigatoriamente, pela existência da propriedade privada, sendo este o seu principal objeto de regulamentação. Isto porque a função do negócio jurídico somente encontra fundamento prático se houver a possibilidade de transmissão livre de bens e prestação de serviços entre particulares. Em regimes em que a propriedade privada inexistente ou é fortemente limitada, não há como se entender a autonomia privada com a amplitude necessária. Se o Estado é detentor e regulamenta toda a propriedade, estaremos num campo exclusivo do ato jurídico em sentido estrito, pelo qual o efeito do ato depende exclusivamente da lei, e não da vontade das partes.

Regimes como o da ex-URSS admitiam poucos negócios jurídicos, taxativos e previstos expressamente em lei, o que desnatura a autonomia privada e seu instrumento que é o negócio jurídico. Ao contrário, “onde, porém, se reconhece ao indivíduo o poder de ***auto-regular*** seus interesses particulares, seu exercício constitui dado inamovível da realidade social”.¹⁹

A liberdade negocial viveu seu auge com o liberalismo, perdurando até aproximadamente os anos 30 do século passado. A ideia liberal vigente dava a todos ampla liberdade negocial, em que a liberdade de contratar, de obrigar-se e de manifestar-se sem requisitos de forma imperava como princípios fundamentais do Estado liberal. Princípios como o da liberdade de estipulação e da imodificabilidade do contrato (*pacta sunt servanda*) se afirmam, tornando o negócio jurídico ao mesmo tempo livre em sua forma, conteúdo e alcance, mas rígido em seu poder de obrigar.

Como antítese a este Estado liberal, surge um Estado que busca, através do intervencionismo, manter um *stato quo* ante em relação ao poder, ao mesmo tempo que busca limitar o poderio econômico que age através da liberdade negocial. Surge assim, mesmo em âmbito constitucional, um Estado intervencionista, que permite a autorregulamentação das partes através dos contratos, mas impõe limites a determinadas cláusulas e objetos do negócio jurídico, utilizando os chamados amortecedores do direito contemporâneo²⁰. Desenvolve-se

¹⁹ Orlando Gomes, *Introdução*, cit., p. 266-7.

²⁰ WALD, Arnoldo. *Direito civil*: introdução e parte geral. 9. ed., rev., ampliada e atualizada de acordo com o novo Código Civil, com a colaboração dos profs. Álvaro Villaça Azevedo e Rogério Ferraz Donini. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002. p. 189.

aqui a função social da propriedade, a defesa da livre concorrência e do consumidor, a proibição de certos negócios lesivos à coletividade etc. Enfim, listam-se os princípios constitucionais que regem a ordem econômica (art. 170, CF).

Coloca-se a questão dos limites à liberdade de contratar como um problema vivo do direito civil atual, já que envolve não só o direito, mas também a economia e a política,²¹ “quebra-se, então, a rigidez de certos princípios, atenuam-se certos conceitos e noções, admite-se a ingerência de fatores externos nos contratos, limitando-se sensivelmente a participação da vontade individual no vínculo contratual”.²²

Se a liberdade de contratar constituiu-se verdadeiro monumento à autonomia da vontade privada, sendo sua amplitude paradigma do pensar liberal, a existência de um Estado garantidor, a partir do século XX e notadamente após a explosão social vista na Revolução Russa, não podia conviver com a absoluta liberdade negocial. Se o individualismo das ideias liberais impedia a existência de normas que modificassem o conteúdo dos negócios, já que era expressão máxima da liberdade conseguida na Revolução Francesa, a necessidade da manutenção de um mínimo de equilíbrio nas relações, característica da justiça comutativa, forçou a aceitação de uma intervenção externa no conteúdo do contrato. Assim, vê-se, na maioria dos ordenamentos modernos, a autorização para a análise não só da existência de eficácia ou ineficácia do negócio, com a simples declaração ou não da validade do mesmo, mas também para a quebra da intangibilidade negocial, com a possibilidade de modificação do conteúdo da manifestação de vontade, visando à manutenção de um verdadeiro equilíbrio nas relações negociais.²³

Tal intervenção estatal no contrato mostra-se, no dizer de Borda, de três formas essenciais: o dirigismo contratual, as novas formas do contrato e a intervenção judicial nas relações contratuais para a proteção da equidade nas contraprestações.²⁴ Ainda, segundo Borda, tal intervenção judicial no conteúdo das relações contratuais se desenvolve

²¹ BORDA, Guillermo A. *Tratado de derecho civil; obligaciones* II. 7. ed. atual. Buenos Aires: Perrot, 1994. p. 120.

²² BITTAR, Carlos Alberto. *Direito civil constitucional*. 3. ed. com Carlos Alberto Bittar Filho, rev. e atual. da 2. ed. da obra O direito civil na Constituição de 1988. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003. p. 122.

²³ No dizer de Guillermo A. Borda, *Tratado*, cit. p. 125, “No es que haya una declinación de la moral individual; es que esa moral tiene una mayor sensibilidad que outrora para la justicia conmutativa. El hombre contemporáneo no está ya dispuesto a aceptar como verdad dogmática que lo que es libremente querido es justo. Quiere penetrar em lo hondo de la relación y examinar si la equidad - esa ley esencial de los contratos - há sido respetada.”

²⁴ Guillermo A. Borda, *Tratado*, cit. p. 125.

basicamente com a aceitação dos institutos da lesão enorme, da teoria da imprevisão e da aplicação do princípio da boa-fé e do abuso de direito nas relações contratuais.²⁵

Este último aspecto guarda interesse para nossa análise, já que é o que permite ao juiz, como representante do Poder Judiciário, realizar intervenções judiciais no conteúdo do contrato, intervenção esta anteriormente limitada à análise do formalismo extrínseco e pela restrita teoria dos vícios do consentimento, passando, por tal aspecto, a permitir uma espécie de fiscalização da equidade das prestações estabelecidas.

Nota-se a manutenção dessa intervenção estatal na formação do negócio jurídico com a criação de normas no Código Civil de 2002 que determinam a observação da função social do contrato e sua possibilidade de revisão ante a onerosidade excessiva a uma das partes, além da lesão ser prevista como um defeito do negócio jurídico.

4. A manifestação de vontade

Para que alguém se obrigue na ordem jurídica privada, é preciso que manifeste de maneira válida sua vontade de envolver-se em determinada relação jurídica, sendo tal manifestação de vontade pressuposto do negócio jurídico. Assim, não basta ser capaz, é preciso que a manifestação de vontade seja inquestionável, ou seja, capaz de indicar claramente que o agente aceita o negócio nos termos que foi proposto. No dizer de Venosa, “onde não existir pelo menos aparência de declaração de vontade, não podemos sequer falar de negócio jurídico”.²⁶

Alguns autores diferenciam a manifestação de vontade da declaração de vontade, afirmando que a declaração de vontade é dirigida a determinada pessoa, enquanto a manifestação se caracteriza como qualquer exteriorização da vontade, sem uma direção determinada. Lembramos que, no âmbito dos negócios jurídicos, a manifestação de vontade não pode ser genérica, senão estaríamos ou no mundo dos atos jurídicos em sentido estrito ou no dos atos-fatos jurídicos. Para que se caracterizar o negócio jurídico é necessária a existência de uma vontade qualificada, ou seja, a manifestação de vontade com *intuito negocial*. Tratando-se de negócios bilaterais, caracterizados essencialmente pelos contratos, chamamos o ponto de acordo ou a manifestação de vontade de ambas as partes de consentimento ou mútuo consenso.

²⁵ Guillermo A. Borda, *Tratado*, cit. p. 129.

²⁶ Sílvio de Salvo Venosa, *Direito civil*, v. 1, cit., p. 401.

Declaração de vontade propriamente dita ou elemento externo “presume-se no comportamento palpável do declarante, já estudado. Nesse comportamento externo, estampa-se o verdadeiro sentido da vontade, no sentido de que só ele é pressuposto do negócio jurídico. *Vontade* ou *elemento interno* é aquele impulso que se projetará no mundo exterior e pressupõe essa projeção”.²⁷

Orlando Gomes informa os seguintes pressupostos do consentimento: “1º) duas declarações de vontade distintas no seu conteúdo; 2º) conhecimento de cada parte da declaração de vontade da outra; 3º) integração das duas declarações de vontade; 4º) interdependência das duas declarações de vontade; 5º) consciência de que está formado”.²⁸

Assim, para que haja consentimento, é preciso uma primeira manifestação de vontade em direção à parte contrária, sendo que, a manifestação desta, no sentido de aceitação do negócio, integra-o, formando o consentimento, desde que haja plena consciência e liberdade na formação da vontade ou elemento interno.

4.1. Teoria da vontade e da declaração

Sempre que se discute a manifestação de vontade como meio de constituição de relações jurídicas, observa-se o debate existente sobre a pertinência da análise da vontade interna na realização dos negócios jurídicos. Questiona-se se a análise da vontade interna deve ser realizada quando da verificação da nulidade ou possibilidade de produção de todos os efeitos pretendidos pelas partes ou decorrentes de sua vontade manifestada, ou seja, se há relevância jurídica se houver conflito entre a vontade declarada e a vontade querida pelo agente.

A vontade, conforme monografia de Nelson Nery Júnior, pode ser subdividida em várias modalidades, considerando os subelementos internos que possam influenciar na formação de tal convicção. No caso, pode-se classificar tal vontade, utilizando os subelementos internos, em “vontade da ação (*Handlungswille*); a vontade da declaração ou a vontade da ação como declaração (*Erklärungswille*); a vontade negocial (*Geschäftswille*), vontade do conteúdo da declaração (*Inhaltswille*) ou intenção do resultado (*Erfolgswille*).²⁹

²⁷ Sílvio de Salvo Venosa, *Direito civil*, v. 1, cit., p. 403-4.

²⁸ Orlando Gomes, *Introdução*, cit., p. 367; Karl Larenz, *Derecho*, cit., p. 450.

²⁹ NERY JÚNIOR, Nelson. *Vícios do ato jurídico e reserva mental*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1983. p. 8.

Para os partidários da teoria da vontade (*Willenstheorie*), para que haja negócio jurídico, é necessária a existência de dois elementos essenciais, obrigatoriamente coincidentes e interligados: a vontade interna e a declaração de vontade ou vontade exteriorizada. Apesar de essenciais, tais elementos guardam entre si uma relação de dependência, já que o que gera os efeitos do negócio jurídico é a vontade, sendo a sua exteriorização apenas uma forma, um instrumento para que tal vontade chegue ao mundo dos fatos. Por conseguinte, aos partidários da teoria da vontade, a falta da vontade interna ou a existência de vício na mesma, apesar de haver clara declaração exteriorizando-a, gera a inexistência jurídica do negócio. Há, portanto, prevalência da vontade interna sobre a declarada.³⁰

Havendo conflito entre a vontade e a declaração, deve prevalecer aquela, não importando o que apresenta declaração de vontade exteriorizada, já que se caracteriza a declaração como mero instrumento ou processo de revelação da vontade interna. O conflito geraria, portanto, mera aparência de vontade, já que aquilo que se exteriorizou não representa, efetivamente, a vontade interna do agente, acarretando a sua ineficácia em relação à esta.³¹

Em contrapartida à teoria da declaração, surge a teoria da declaração (*Erklärungstheorie*). Segundo Orlando Gomes, tal teoria foi elaborada por Liebe, afirmando que “o verdadeiro elemento sobre o qual pode repousar a validade jurídica do ato não se encontra expressão da vontade, mas em circunstâncias que a fixam”.³²

Para tal teoria, a vontade seria apenas um dos estágios da formação do negócio jurídico, sendo considerável para fins de avaliação do negócio apenas a declaração capaz de fixá-la. Não seria a vontade, portanto, um dos elementos essenciais do negócio jurídico, mas somente as circunstâncias nas quais tal vontade foi declarada, fixada, sendo a interpretação do negócio jurídico ligada não à intenção da parte que manifestou a vontade, mas ao sentido literal ou comum de tal declaração.³³

O conflito pode ser resumido da seguinte forma: para os partidários da teoria da declaração, não há necessidade da existência da intenção dirigida a um determinado resultado jurídico, bastando que

³⁰ Orlando Gomes, *Introdução*, cit., p. 274; Nelson Nery Júnior, *Vícios*, cit. cit., p. 9, citando o posicionamento de Savigny, adotada em seu *Traité de droit romains*, t. III, Paris, §§ 134 e 135.

³¹ Nelson Nery Júnior, *Vícios*, cit., p. 9.

³² Orlando Gomes, *Introdução*, cit., p. 275. Sobre a teoria da declaração, afirma Nelson Nery Junior, *Vícios*, cit., p. 11, que “o que importa é a vontade declarada, sendo irrelevante o que ficou no íntimo do declarante para a validade do negócio jurídico.”

³³ Nelson Nery Junior, *Vícios*, cit., p. 11.

haja a declaração da vontade na forma usual, clara e suficientemente séria para o negócio jurídico; para os partidários da teoria da vontade, é indispensável a coincidência entre a intenção e o resultado da declaração para que se tenha a manifestação de vontade com efeitos válidos, sendo necessária a perquirição, sempre que necessária, da real intenção ou vontade do declarante para a validação do negócio jurídico.

Como regra geral, adotou o legislador brasileiro a teoria da declaração, já que a causa somente ganha importância no negócio jurídico se estiver expressa no instrumento de formalização do negócio jurídico (art. 140, CC). A ausência da declaração expressa da causa do negócio não é capaz de viciar o negócio, já que não o integra, sendo apenas utilizada a vontade interna como regra de interpretação quando da existência de dúvidas no próprio conteúdo exteriorizado.³⁴

4.2. Teoria da confiança como contraponto às teorias clássicas da vontade e da declaração

A teoria da confiança (*Vertrauenstheorie*) surgiu como forma de se abrandar a teoria da declaração (*Erklärungstheorie*), afirmando que a declaração deve ser o elemento primordial na análise do negócio jurídico. Para tal teoria, nas palavras de Orlando Gomes³⁵, há primazia da declaração sobre a vontade, sob o fundamento de que “o direito deve visar antes à certeza do que à verdade”.

Em verdade, a teoria da confiança altera o foco da análise do negócio jurídico. Converte-se a análise de um interesse exclusivamente individual para uma teoria que traga maior segurança social aos negócios, já que a confiança despertada em uma das partes pelo comportamento da outra na formação e cumprimento de uma determinada

³⁴ LOPES, Miguel Maria de Serpa. *Curso de direito civil*. 9. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2000. v. 1: Introdução, parte geral e teoria dos negócios jurídicos, p. 487-488.

³⁵ Orlando Gomes, *Transformações gerais do direito das obrigações*, 2ª ed. aum. São Paulo: RT, 1980, p. 14, afirma: “Havendo divergência entre a vontade interna e a declaração, os contraentes de boa-fé, a respeito dos quais tal vontade foi imperfeitamente manifestada, têm direito a considerar firme a declaração que se podia admitir como vontade efetiva da outra parte, ainda quando esta houvesse errado de boa-fé ao declarar a própria vontade. [...] Pela teoria da confiança, não se tutelam interesses gerais contrapostos aos interesses individualísticos protegidos nos esquemas jusnaturalistas, senão o interesse individual de quem acredita numa declaração de vontade, tão individual quanto o do proponente que consente defeituosamente. É fora de dúvida, porém, que a proteção dispensada aos que contratam confiantes numa declaração de vontade aparentemente consciente concorre para a estabilidade das relações jurídicas, que constitui, obviamente, interesse social.” No mesmo sentido, vide o mesmo autor, *Introdução*, cit., p. 277. Antonio Manuel da Rocha e Menezes Cordeiro, *Da boa fé no direito civil*, Coimbra: Almedina, 1997, p. 1234.

obrigação parece ser colorário da própria aplicação do princípio da boa-fé objetiva. Sob este aspecto, a anulabilidade decorrente de defeitos do negócio jurídico estaria ligada não só ao defeito da manifestação de vontade da parte lesada, mas também na quebra da confiança existente na negativa de autorização para relações jurídicas lesivas a uma das partes.

Além da análise das teorias sobre a manifestação da vontade como fator integrativo do negócio jurídico, também ganha interesse neste momento a análise da causa como parte integrante ou não do negócio jurídico, consistente em requisito de existência para alguns, validade e eficácia para outros.

Causa do negócio jurídico é a razão pela qual as partes manifestaram sua vontade de forma livre e consciente. É, de forma sintética, o resultado final previsto e pretendido pelas partes quando realizam o negócio.

Há dois posicionamentos deveras distintos no que diz respeito à consideração da causa no negócio jurídico. O primeiro, de caráter objetivista, desconsidera a existência da vontade como fato suficiente a gerar a eficácia do negócio, sendo este desligado completamente da vontade que o originou. Esta é a chamada teoria objetiva, para a qual o negócio jurídico constitui comando concreto que, por expressa previsão, o ordenamento jurídico reconhece eficácia vinculante.³⁶ A eficácia do negócio decorre, portanto, não da vontade do titular que a manifestou, mas, sim, da expressa determinação legal a tais efeitos.

Tal teoria não deixa de ser objeto de crítica por um dos maiores estudiosos do negócio jurídico na doutrina brasileira, o eminente professor Antonio Junqueira de Azevedo. Este afirma que o equívoco da teoria objetivista constitui-se no fato de que o negócio não é exatamente norma concreta, já que representa apenas um efeito artificial do negócio. Isto porque a norma jurídica tem a característica de ser comando externo aplicado às partes. Na verdade, o negócio acaba por ser recepcionado pelo ordenamento, sendo tal recepção o que atribui ao negócio a característica de preceito jurídico.³⁷ Assim, o que gera efetivamente os resultados jurídicos pretendidos pelas partes não é a simples exteriorização da mesma, mas, sim, a sua recepção pelo ordenamento jurídico, desde que tenha por fim a realização de um objetivo válido e possível.

Ao contrário da teoria objetivista, que não leva em consideração a vontade em si, mas apenas a sua vinculação a uma previsão legal,

³⁶ Antonio Junqueira de Azevedo, *Negócio*, cit., p. 12.

³⁷ Antonio Junqueira de Azevedo, *Negócio*, cit., p. 13.

tem-se a teoria subjetivista, que sustenta conclusão diametralmente oposta àquela, afirmando que a vontade final das partes, como intenção de produção dos resultados jurídicos pretendidos, é o que efetivamente caracteriza o negócio jurídico.

Não importa, portanto, a simples adequação da manifestação da vontade a um comando normativo legal, mas, sim, a adequação dos resultados obtidos com os resultados pretendidos pelas partes. A vontade integra o próprio negócio, sendo dele parte integrante e não simples mola propulsora.

Sob tal teoria também se impõe a crítica do mestre paulista. Para o mesmo, se a vontade deve dizer respeito também aos efeitos, não se poderia admitir o fenômeno da conversão substancial, já que o “negócio resultante da conversão não foi previsto nem querido (essa situação é um pressuposto da conversão) e, ainda assim, ele é um negócio jurídico”.³⁸

Diante de tais posições, em que a vontade não poderia ser absolutamente irrelevante, nem mesmo elemento essencial da formação do negócio, já que se admite o princípio da conversão, faz-se necessária a alocação exata da vontade na teoria dos negócios jurídicos.

Para referido autor, a vontade não seria elemento da existência, mas, sim, relevante para a validade e a eficácia do negócio.³⁹ Ou seja, independentemente da análise do conteúdo volitivo do negócio, haver-se-ia de se considerar o negócio existente, sendo que a interrelação entre a vontade interna e a declarada seria nada mais que elemento necessário para se verificar a validade e eficácia dos negócios. Assim, v.g., nos casos de simulação, em que há uma absoluta ausência de correlação entre a vontade interna e a vontade declarada em negócio jurídico, não se poderia reconhecer que o mesmo é inexistente, mas, sim, apenas declarar-se a ineficácia absoluta pela nulidade.

Do mesmo modo nos casos de erro, dolo, coação e lesão, em que, de fato, há um defeito subjetivo de base, qual seja, algum desequilíbrio entre a vontade interna e aquilo que efetivamente foi declarado no negócio jurídico.

Traduzindo tal raciocínio para a questão da causa do negócio jurídico, ter-se-ia que se admitir que a manifestação de vontade, ainda que tenha aparência real de negócio, somente poderia produzir os efeitos desejados pelas partes acaso houvesse uma justificativa anterior

³⁸ Antonio Junqueira de Azevedo, *Negócio*, cit., p. 8.

³⁹ Antonio Junqueira de Azevedo, *Negócio*, cit., p. 9.

e livre da vontade. Para Roppo⁴⁰, causa do negócio é a operação jurídico-econômica realizada, com seus resultados e efeitos (função social), enquanto os motivos, de ordem absolutamente subjetiva, seriam a satisfação de necessidades particulares que não integram de forma absoluta a existência do negócio jurídico. “E o problema e a função da causa consistem justamente nisto: no explicar o porquê, ‘a razão e o sentido da transferência de riqueza’, que constituem a substância de qualquer operação contratual”.⁴¹

Transportando a questão para a teoria da lesão, entendemos haver uma quebra da ideia de que os motivos sejam absolutamente irrelevantes na apreciação do negócio jurídico. Considerando-se que a realização do negócio jurídico impulsionado pela intenção de se atender a uma necessidade de caráter patrimonial da parte lesada do negócio, não se pode negar que a análise do instituto da lesão nos leva a questionar o motivo que levou a parte a realizar o negócio. Se a causa da realização do negócio oneroso é a aquisição da disponibilidade do bem da vida, não se pode questionar que a motivação que justificaria a anulação de tal negócio pela existência da necessidade de contratar passa a ter importância essencial para a elucidação da questão. Jamais irá o negócio anulável por lesão limitar-se à análise da simples causa do negócio, caracterizando-se como exceção na qual a motivação deverá ser investigada.

Há, efetivamente, um retorno à teoria subjetivista e da vontade, já que a vontade interna, ou seja, a busca de se evitar um prejuízo ou extirpar uma necessidade caracteriza tal vontade interna, sendo relevantes para a ocorrência do negócio jurídico lesivo.

⁴⁰ ROPPO, Enzo. *O contrato*. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 1988. p. 197.

⁴¹ Enzo Roppo, *O contrato*, cit., p. 196.

Bibliografia

ABREU FILHO, José de. *O negócio jurídico e sua teoria geral*. 5. ed. atual. de acordo com o novo código civil. São Paulo: Saraiva, 2003.

ALPA, Guido; BESSONE, Mario; ROPPO, Enzo. *Rischio contrattuale e autonomia privada*. Napoli: Jovene, [s.d.].

ALVES, José Carlos Moreira. *A parte geral do projeto de Código Civil brasileiro*; subsídios históricos para o novo Código Civil brasileiro. 2. ed. aum. São Paulo: Saraiva, 2003.

AZEVEDO, Álvaro Villaça. *Código civil comentado: negócio jurídico. Atos jurídicos lícitos. Atos ilícitos: artigos 104 a 188*. Coordenador: Álvaro Villaça Azevedo. São Paulo: Atlas, 2003, vol. II.

AZEVEDO, Antonio Junqueira de. *Negócio jurídico: existência, validade e eficácia*. 4. ed., atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10.1.2002). São Paulo: Saraiva, 2002.

BESSONE, Mario; ROPPO, Enzo; ALPA, Guido. *Rischio contrattuale e autonomia privada*. Napoli: Jovene, [s.d.].

BEVILÁQUA, Clóvis. *Teoria geral do direito civil*. Ed. rev. e atual. pelo prof. Caio Mário da Silva Pereira. Rio de Janeiro: Livraria Francisco Alves, 1975.

BIANCA, Massimo C. *Diritto civile; il contratto*. Milano: Dott. A. Giuffrè, 1988. v. III.

BITTAR FILHO, Carlos Alberto. *A figura da lesão na jurisprudência pátria: do direito anterior aos nossos dias*. Revista dos Tribunais, São Paulo, ano 90, v. 784, p. 138-151, fev. 2001.

_____. *Da lesão no direito brasileiro atual*. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

BITTAR, Carlos Alberto. *Direito civil constitucional*. 3. ed. com Carlos Alberto Bittar Filho, rev. e atual. da 2. ed. da obra *O direito civil na Constituição de 1988*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003.

_____. *Teoria geral do direito civil*. Rio de Janeiro: Forense Universitária, 1991.

BORDA, Guillermo A. *Tratado de derecho civil; obligaciones II*. 7. ed. atual. Buenos Aires: Perrot, 1994.

CARBONNIER, Jean. *Droit civil*. Paris: Presses Universitaires de France, 1957. t. 2.

CHABAS, François et al. *Leçons de droit civil; introduction à l'étude du droit*. 11. ed. por François Chabas. Paris: Montchrestien, 1996. t. 1, v. 1.

CIAN, Giorgio; TRABUCCHI, Alberto. *Commentario breve al Codice Civile*; complemento giurisprudenziale. 4. ed. Milano: CEDAN, 1996.

COELHO, Inocência Mártires. *O novo código civil e a interpretação conforme a Constituição*. In: de MARTINS FILHO, Ives Gandra; MENDES, Gilmar Ferreira; FRANCIULLI NETTO, Domingos (Coord.). *O novo código civil: estudos em homenagem ao professor Miguel Reale*. São Paulo: LTr, 2003.

DAVID, René. *Os grandes sistemas do direito contemporâneo*. Tradução de Hermínio A. Carvalho. 4. ed. São Paulo: Martins Fontes, 2002.

DESCHÉ, Bernard; GHESTIN, Jacques. *Traité des contrats; la vente*. Paris: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1990. 1.146 p.

DINIZ, Maria Helena. *Curso de direito civil brasileiro*. 17. ed. atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2002. v. 3.

_____. *Curso de direito civil brasileiro*. 18. ed. atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2002. v. 1.

ENNECCERUS, Ludwig; NIPPERDEY, Hans Carl. *Tratado de derecho civil; parte general*. 3. ed. traduzida da 39. ed. alemã por Blas Pérez Gonzáles e José Alguer. Barcelona: Bosch, 1981. t. I, 2a pt.

FRANÇA, R. Limongi. *Manual de direito civil*. 3. ed. rev. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1975. v. 1.

GHESTIN, Jacques; DESCHÉ, Bernard. *Traité des contrats; la vente*. Paris: Librairie Générale de Droit et de Jurisprudence, 1990. 1.146 p.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 17. ed. atual. e notas de Humberto Theodoro Júnior. Rio de Janeiro: Forense, 1996.

_____. *Introdução ao direito civil*. 18. ed. atual. e notas de Humberto Theodoro Júnior. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

_____. *Transformações gerais do direito das obrigações*. 2. ed. aum. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1980.

GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro; parte geral*. São Paulo: Saraiva, 2003. v. 1.

HÖRSTER, Heinrich Ewald. *A parte geral do Código Civil português: teoria geral do direito civil*. Coimbra: Almedina, 1992.

KELSEN, Hans. *Teoria pura do direito*. Tradução de João Baptista Machado. 6. ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

LARENZ, Karl. *Derecho civil; parte general*. Tradução e notas de Miguel Izquierdo y Macías-Picavea. Madrid: EDERSA, 1978.

LEQUETTE, Yves; SIMLER, Philippe; TERRÉ, François. *Droit civil; les obligations*. 6. ed. Paris: Dalloz, 1996.

LOPES, Miguel Maria de Serpa. *Curso de direito civil; introdução, parte geral e teoria dos negócios jurídicos*. 9. ed. rev. e atual. pelo prof. José Serpa de Santa Maria. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 2000. v. 1.

LÓPEZ, A. M. López; MONTÉS PENADES, V. L. (Org.). *Derecho civil: parte general*. 2. ed. Valencia: Tirant lo Blanch, 1995.

LOTUFO, Renan. *Código civil comentado: parte geral (arts. 1o a 232)*. São Paulo: Saraiva, 2003. v. 1.

MAZEADU, Jean et al. *Leçons de droit civil; introduction à l'étude du droit*. 11. ed. por François Chabas, Paris: Montchrestien, 1996. t. 1, v. 1.

MAZEAUD, Henri et alli. *Leçons de droit civil; introduction à l'étude du droit*. 11^a ed. por François Chabas, Paris: Montchrestien, t.1, vol. 1, 1996.

MAZEAUD, Léon et alli. *Leçons de droit civil; introduction à l'étude du droit*. 11^a ed. por François Chabas, Paris: Montchrestien, t.1, vol. 1, 1996.

MENEZES CORDEIRO, Antônio Manuel da Rocha e. *Da boa fé no direito civil*. Coimbra: Almedina, 1997.

MESSINEO, Francesco. *Il contratto in genere*. Milano: Dott. A. Giuffrè, 1972. v. XXI, t. 2.

MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de direito civil*. 37. ed., rev. e atual. por Ana Cristina de Barros Monteiro França Pinto. São Paulo: Saraiva, 2001. v. 1: Teoria geral do direito civil.

_____. *Curso de direito civil*. 28. ed. São Paulo: Saraiva, 1995. v. 5: Obrigações, 2^a parte: Contratos.

MONTÉS PENADES, V. L.; LÓPEZ, A. M. López (Org.). *Derecho civil: parte general*. 2. ed. Valencia: Tirant lo Blanch, 1995.

NERY JUNIOR, Nelson; NERY, Rosa Maria de Andrade. *Novo código civil e legislação extravagante anotados: atual. até 16.05.2005*. 3. ed. rev. e amp. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2005.

_____. *Vícios do ato jurídico e reserva mental*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1983.

NIPPERDEY, Hans Carl; ENNECCERUS, Ludwig. *Tratado de derecho civil; parte general*. 3. ed. traduzida da 39. ed. alemã por Blas Pérez González e José Alguer. Barcelona: Bosch, 1981. t. I, 2^a parte.

NORONHA, Fernando. *Direito das obrigações: fundamentos do direito das obrigações: introdução à responsabilidade civil*. São Paulo: Saraiva, 2003. v. 1.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Direito civil: alguns aspectos de sua evolução*. Rio de Janeiro: Forense, 2001.

_____. *Instituições de direito civil*. 10. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2001. v. 3.

_____. *Instituições de direito civil*. 24. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004. v. 1.

_____. *Lesão nos contratos*. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1997.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de direito privado*. 1. ed. atual. por Wilson Rodrigues Alves. Campinas: Bookseller, 2000.t. IV.

RÁO, Vicente. *Ato jurídico: noção, pressupostos, elementos essenciais e acidentais – o problema do conflito entre os elementos volitivos e a declaração*. 4. ed. anotada, rev. e atual. por Ovídio Rocha Barros Sandoval. 2ª tir., São Paulo: Revista dos Tribunais, 1999.

RIPERT, Georges. *A regra moral nas obrigações civis*. Tradução da 3. ed. francesa por Osório de Oliveira. 2. ed. Campinas: Bookseller, 2002.

RIZZARDO, Arnaldo. *Contratos*. 3. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

_____. *Parte geral do Código Civil*. Rio de Janeiro: Forense, 2002.

RODRIGUES, Sílvio. *Direito civil*. 28. ed. atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002). São Paulo: Saraiva, 2002. v. 3.

_____. *Direito civil*. 32. ed. atual. de acordo com o novo Código Civil (Lei n. 10.406, de 10-1-2002), São Paulo: Saraiva, 2002. v. 1.

ROPPO, Enzo. *O contrato*. Tradução de Ana Coimbra e M. Januário C. Gomes. Coimbra: Almedina, 1988.

_____.; ALPA, Guido; BESSONE, Mario. *Rischio contrattuale e autonomia privada*. Napoli: Jovene, [s.d.].

RUGGIERO, Roberto de. *Instituições de direito civil*. Tradução da 6. ed. italiana por Paolo Capitanio; atual. por Paulo Roberto Bernassi. Campinas: Bookseller, 1999. v. 3.

SACCO, Rodolfo. *Introdução ao direito comparado*. Tradução de Vera Jacob de Fradera. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2001.

SANTORO-PASSARELLI, Francesco. *Teoria geral do direito civil*. Tradução de Manuel de Alarcão. Coimbra: Atlântica, 1967.

SANTOS, Antonio Jeová. *Função social do contrato*. 2. ed. São Paulo: Método, 2004.

SIMLER, Philippe; TERRÉ, François; LEQUETTE, Yves. *Droit civil; les obligations*. 6. ed. Paris: Dalloz, 1996.

TEPEDINO, Gustavo; BARBOZA, Maria Helena; MORAES, Maria Celina Bodin de. *Código civil interpretado* – conforme a Constituição da República. Rio de Janeiro: Renovar, 2004. v. 1: Parte geral e obrigações.

_____. *Temas de Direito Civil*. 3. ed. atual. Rio de Janeiro:

Renovar, 2004.

TERRÉ, François; SIMLER, Philippe; LEQUETTE, Yves. *Droit civil; les obligations*. 6. ed. Paris: Dalloz, 1996.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. *Comentários ao novo Código Civil*. Coordenação de Sálvio de Figueiredo Teixeira. 2. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2003. v. 3, t. 1: livro III - Dos fatos jurídicos: do negócio jurídico.

_____. Lesão e fraude contra credores no projeto de novo Código Civil brasileiro. *Revista dos Tribunais*, São Paulo, ano 89, v. 771, jan. 2000, p. 11-37.

TRABUCCHI, Alberto; CIAN, Giorgio. *Commentario breve al Codice Civile; complemento giurisprudenziale*. 4. ed. Milano: CEDAN, 1996.

VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito civil; parte geral*. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2003. v. 1.

_____. *Direito civil; teoria das obrigações e teoria dos contratos*. São Paulo: Atlas, 2001. v. 2.

WALD, Arnoldo. *Direito civil; introdução e parte geral*. 9. ed., rev., ampliada e atual. de acordo com o novo Código Civil, com a colaboração dos profs. Álvaro Villaça Azevedo e Rogério Ferraz Donnini. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002.

ZITSCHER, Harriet Christiane. *Introdução ao direito civil alemão e inglês*. Belo Horizonte: Del Rey, 1999.