

1. Conceitos

Qual a diferença entre “Código” e “Lei”?

Código é lei. A diferença em nomenclatura se dá apenas porque o código “disciplina de maneira sistemática uma certa parcela do Direito”.

Fatos, Fatos Sociais e Fatos Jurídicos

Fatos: realidades que se concretizam

Fatos Sociais: Fatos que acontecem em sociedade

Fatos Jurídicos: Fatos sociais concretos relevantes ao direito.

Fato é tudo o que se concretiza no mundo, desde um nascimento até uma catástrofe natural. Da imensidão de fatos concretos que acontecem diariamente, um grande grupo deles é classificado como fato social, pois acontecem dentro da sociedade (falar com alguém, reencontrar um amigo, etc.) Dentro da realidade dos fatos sociais, encontramos um subgrupo de fatos denominados fatos jurídicos, que são os fatos que têm alguma relevância ao Direito. Sendo o Direito uma ciência, acima de tudo, social, é natural que os fatos jurídicos sejam encontrados apenas em sociedade.

Usufruto

É o direito real possuído sobre o direito de outrem, que consiste em uso e fruição. Pode ser temporário ou vitalício e não se transmite por herança. Vale lembrar que apenas o *usufrutuário* (beneficiário do usufruto) pode extinguir a relação. Não há mudança no patrimônio do *nu proprietário* (o “dono” do direito), apesar de o mesmo não poder usufruir de seu próprio bem ou direito.

Classificação dos Fatos Jurídicos

O conjunto de fatos jurídicos (fatos sociais que interessam à ordem jurídica) é também chamado de *fatos jurídicos em sentido amplo (lato sensu)*. Este conjunto é dividido em demais subcategorias, que são:

1. **Fato jurídico em sentido estrito (fato jurídico stricto sensu):** Fatos cuja ação humana não é fundamental; compõe-se apenas de fatos naturais. São classificados internamente como fatos *ordinários* (comuns, como a morte, o nascimento, a passagem do tempo, etc.) e *extraordinários* (no geral, casos de força maior como terremotos, enchentes, etc.), apesar de tal classificação ter pouca importância prática no direito.
2. **Ato-fato jurídico:** O comportamento humano é essencial, mas o agente não tinha intenção de produzir efeito jurídico algum. O exemplo por excelência é o achado de tesouro (CC, art. 1264).
3. **Ato jurídico em sentido amplo:** Ato em que a ação humana é essencial para sua consecução. É dividido em:
 - 3.1. **Ilícitos:** Ato que contraria a lei ou que estão em desacordo com as determinações legais para sua execução. São importantes para o direito pois geram efeitos jurídicos *involuntários*, não desejados pelo agente (ex: dever de ressarcir o dano causado).
 - 3.2. **Lícitos:** Ato praticados em conformidade com a lei, gerando os efeitos desejados pelo agente. Podem ser:
 - 3.2.1. **Ato meramente lícito:** Apesar de o ato ser voluntário, o efeito da manifestação de vontade está determinado na lei, não sendo possível ao agente manifestar vontade a este respeito. Ex: perflhar (reconhecer filiação), que faz com que o filho agora reconhecido adquira um rol de direitos (ex: herança).
 - 3.2.2. **Negócios jurídicos:** Ato cujo objetivo é produzir efeitos jurídicos, modificando as relações jurídicas no âmbito do Direito Privado. É o meio para realização da vontade entre os particulares e principal objeto de estudo do Direito Civil.

O que difere o ato meramente lícito do negócio jurídico?

A principal diferença é que no negócio jurídico há o *intuito negocial*. Intuito negocial é a aptidão conferida aos capazes para que possam regular ou disciplinar efeitos jurídicos pretendidos através de uma manifestação de vontade.

Há negócio jurídico com a Administração Pública?

Não. O negócio jurídico se dá apenas entre os particulares; as normas de negociação com a Administração Pública são matérias do Direito Administrativo.

Características do ato ilícito civil

1. É um comportamento *voluntário* contrário ao direito.
2. É um comportamento causador de dano a outrem.
3. É necessário que o comportamento não esteja previsto nas hipóteses pré-excludentes de ilicitude civil (CC, art. 188), que são:

- 3.1. **Legítima defesa.**
- 3.2. **Exercício regular estrito de um direito reconhecido.** Atente-se para a palavra-chave *estrito*, indicando que o exercício do direito deve ser comedido e com o uso do bom senso. Mesmo em exercício de um direito legitimamente reconhecido, o *abuso de direito* não exclui ilicitude civil.
- 3.3. **Estado de necessidade.** O estado de necessidade se caracteriza pela deterioração ou destruição de coisa alheira, ou lesão à pessoa, com o intuito de proteger bem jurídico mais valioso. Um exemplo seria utilizar-se de uma mesa a fim de arrombar uma porta para salvar uma criança presa do outro lado.

2. Efeitos dos fatos jurídicos

Criação de Relação Jurídica

Tem como consequência a *aquisição de direitos e/ou deveres* por parte dos sujeitos da relação, como, por exemplo, numa batida de carro, onde é criado o *direito de ser ressarcido* de um lado e o *dever de ressarcir o prejuízo* do outro. A aquisição pode ser *originária* ou *derivada*, e o direito em si pode ser um *direito já adquirido* ou um *direito futuro*.

Aquisição Originária e Derivada

A aquisição de direito originária se configura quando o direito é adquirido sem manter uma relação com o titular anterior do direito, adquirindo-o em sua plenitude (ex: tomar posse de uma concha na praia). Já na aquisição derivada, o direito é adquirido de um titular anterior e na medida em que o titular anterior permitir (o que não exclui a plenitude; apenas não a obriga). Atente-se bem quanto as diferenças entre originária e derivada, pois nem tudo é o que parece à primeira vista, como por exemplo o usucapião, que trata-se de aquisição **originária** por não haver relação com o titular anterior, mesmo que a área ocupada já possuindo um dono.

Direito adquirido

Direito adquirido nada mais é do que um direito que já foi incorporado ao patrimônio da pessoa, mesmo que no momento ela não queira ou não seja capaz de exercê-lo. Um exemplo é o funcionário que possuiu todos os requisitos para aposentadoria mas não se aposenta e em seguida entra em vigor lei que altera ou modifica os requisitos para aposentadoria. Neste exemplo, o direito à aposentadoria já se incorporou ao patrimônio pessoal e ela poderá se aposentar a qualquer momento, mesmo não preenchendo os requisitos da lei nova.

Direito futuro

É o direito que ainda não foi possuído pelo sujeito. Podem ser *condicionais*, onde o direito futuro não é certo pois depende de uma condição que pode ou não se realizar (“Se meu time ganhar o campeonato deste ano, vou te dar um carro novo”) ou *a termo*, quando o evento futuro é certo, infalível (ex: aluguel de imóvel para a Copa). O ponto mais importante a ser lembrado é que o direito futuro *condicional* é uma mera **expectativa de direito**, enquanto o direito futuro *a termo*, por ser certo e infalível já pode ser considerado **direito adquirido**.

Formas de Aquisição de Direito

1. **Ato ilícito:** Apesar da ilicitude do ato, é gerado o direito de ser ressarcido pelo dano sofrido.
2. **Fato natural(fato jurídico stricto sensu):** Como exemplos, pode-se citar o nascimento, que cria o direito à personalidade e a capacidade civil plena, adquirida com o simples passar do tempo.
3. **Ato próprio:** Quando o próprio agente adquire o direito diretamente.
4. **Aquisição intermediária:** Quando o direito é adquirido através de um representante, seja ele um *representante legal* (fixado em lei, como os pais ou o tutor de quem não possui capacidade plena, o curador nomeado judicialmente, etc.) ou *convencional* (estabelecido de acordo com a vontade do interessado, como um advogado ou procurador).

Extinção de Direitos

Existem diversas situações em que fatos jurídicos podem causar a extinção de direitos, como, por exemplo, na morte, o pagamento integral de uma dívida, etc. O ponto importante a ser lembrado é que há necessidade de eliminação *completa* da relação entre os sujeitos para a extinção dos direitos e obrigações. Normalmente tais situações devem ser analisadas caso a caso.

Modificação de uma Relação Jurídica (e, conseqüentemente, dos direitos)

1. **Objetiva:** Ocorre quando a mudança promovida incide no *objeto* da relação. Pode ser *quantitativa*, como no caso da amortização (“Devo 10 maçãs e entrego 5 maçãs”, alterando quantitativamente o objeto da relação) ou *qualitativa*, onde o objeto em si é alterado (“Devo 10 maçãs, mas acabo pagando com 10 laranjas”). Obviamente, uma alteração qualitativa necessita da concordância do interessado.
2. **Subjetiva:** Ocorre quando a mudança promovida é nos *sujeitos* da relação e não no objeto em si. Um exemplo simples é o contrato de locação em que o locador morre, fazendo com que os herdeiros tenham que respeitar o contrato (o objeto – a locação – continua o mesmo, enquanto o sujeito passa do locador para seus herdeiros).

Relação Jurídica Personalíssima

Relação jurídica que se caracteriza por não admitir modificação subjetiva, em vista de atributos pessoais dos sujeitos envolvidos. É o caso da contratação de um cantor famoso para tocar em um evento, em que não se pode simplesmente trocá-lo por um artista semelhante (já que se presume que o serviço é único e deve ser prestado por aquele artista em particular).

Manutenção de uma Relação Jurídica

É aquela em que ocorre fato jurídico, mas não há mudança alguma nos direitos e deveres e nem nos sujeitos e objetos da relação. Um exemplo é o protesto em cartório, que apenas evita a prescrição da dívida, não mudando nada mais na relação. Tais atos de manutenção podem ser *judiciais* (são os que se dão por apreciação do poder judiciário, e são a regra) ou *extrajudiciais* (que só podem ocorrer quando expressamente autorizados em lei, como o protesto em cartório ou o desforço pessoal, previsto no art. 1210 do CC).

Exemplo de criação, extinção e manutenção de relações jurídicas

João vende determinada mercadoria a José, mas em vez de ser pago imediatamente, recebe uma nota promissória de José (criou-se uma relação entre os dois). João precisa do valor com certa urgência, e decide vender o crédito que possui José para Mário (a relação original de dívida sofreu uma modificação subjetiva, pois agora José deve para Mário e não mais para João). Como a dívida já rola a algum tempo, Mário decide protestá-la em cartório (manutenção da relação), o que faz com que José prontamente pague parte da dívida (gerando uma modificação objetiva na relação devido à amortização). No mês seguinte, José termina de pagar o valor devido a Mário, encerrando assim a relação jurídica entre ambos.

3. Planos do mundo jurídico e validade dos atos jurídicos

Os três planos do mundo jurídico

O mundo jurídico nada mais é do que o mundo onde residem os fatos jurídicos. Tal mundo pode ser visto sobre três planos distintos, os quais:

1. **Plano da Existência:** É o plano mais básico e mais necessário. Para que o fato exista, basta que o mesmo seja previsto em norma de direito (sendo portanto, relevante ao direito).
2. **Plano da Validade:** Em circunstâncias ideais, todos os fatos deveriam ser válidos. No entanto, vários não alcançam a validade, por exemplo, por serem condicionais e não terem sua condição realizada ou por conterem algum vício (ex: falta de requisitos legais exigidos).
3. **Plano da Eficácia:** É o plano que todo fato objetiva estar, pois é a capacidade de produzir efeitos jurídicos. Vale lembrar que nem sempre um ato válido produz efeitos jurídicos, como, por exemplo, no contrato pré-nupcial válido que acaba não surtindo efeito porque os nubentes decidiram não contrair matrimônio.

Os fatos e os planos do mundo jurídico

Nem todos os fatos passam por todos os planos do mundo jurídico. Vejamos:

1. **Fato natural(fato jurídico stricto sensu):** Não passa pela fase da validade, pois só entrará nesta categoria o fato natural que produzir um efeito jurídico.
2. **Ato-fato jurídico:** Assim como no caso do fato natural, não há a etapa de validade pois a execução do ato em si já produz efeitos jurídicos.
3. **Ato ilícito:** Por ser um ato contrário ao direito, não se especula a validade do mesmo, já que é, por definição inválido. Note que isso não o impede de produzir efeitos jurídicos (como no caso da batida de automóvel).
4. **Ato meramente lícito:** Apesar de o agente não escolher os efeitos jurídicos, é uma manifestação que deve passar pelo crivo da validade antes de produzir efeitos.
5. **Negócio jurídico:** Situação análoga ao do ato meramente lícito, precisando também de validade para a produção dos efeitos desejados. Observe também que dentre todos os fatos jurídicos, *apenas os atos volitivos lícitos necessitam de exame de validade*.

4. Princípios dos Negócios Jurídicos

Autonomia das vontades

O negócio jurídico é, por excelência, a manifestação de vontades em comum acordo. As vontades são autônomas e tem liberdade de escolha para definir o objeto da relação, dentro dos limites legais.

Liberdade negocial

É a liberdade dada aos negociantes pelo ordenamento jurídico. É a liberdade *em negociar, com quem negociar e do que negociar*. É o princípio da “*pacta sunt servanda*”, que dita que os acordos devem ser cumpridos; uma vez feito o acordo, as partes devem submeter-se aos termos do mesmo.

Dirigismo Negocial (também conhecido como dirigismo estatal)

Inicialmente, o negócio jurídico consagrava a autonomia das vontades de forma absoluta, mas hoje, graças aos chamados “*contratos de adesão*” (utilizados, principalmente em bancos, empresas de telefonia, fornecimento de energia elétrica, etc.), a força da *pacta sunt servanda* é **relativizada**. A justificativa é que o indivíduo não pode realmente negociar com tais entidades, então o Estado reserva a si o poder de **intervir no acordo de vontades**, e excluir ou alterar as cláusulas contratuais que forem consideradas abusivas. O dirigismo pode ser feito através dos seguintes meios:

1. **Legislativo**, através de leis que limitam a liberdade e fornecem diversos parâmetros para negociação. (ex: CC, arts. 11, 13, 421, 422, etc.)
2. **Judiciário**, com a possibilidade de rever judicialmente o conteúdo do contrato através de ações revisionais.
3. **Executivo**, principalmente através de função fiscalizadora (ex: ANATEL, CADE, ANEEL, etc.).

Princípios Informadores dos Negócios Jurídicos

1. **Dignidade da Pessoa Humana**: Princípio constitucional base do ordenamento brasileiro. É inaceitável a existência de um negócio jurídico pretende ferir a dignidade da pessoa humana.
2. **Sociabilidade**: O negócio jurídico deve possuir uma função social interna (ser útil aos negociantes) e externa (não pode ir contra o bem social)
3. **Operabilidade**: É a edição de normas com conceitos abertos por parte do Legislativo, para que seja possível acompanhar as mudanças valorativas na sociedade.
4. **Eticidade**: Boa-fé objetiva; exigem um sem número de obrigações acessórias, como informar vício conhecido em um bem ao interessado em adquiri-lo.
5. **Equilíbrio Econômico**: O negócio jurídico deve ser disciplinado de modo a manter o equilíbrio econômico entre as partes, eliminando o “*negócio da china*”, onde há o enriquecimento ilícito ou onde apenas uma das partes tira proveito em detrimento da outra.
6. **Preservação dos Negócios Jurídicos**: O negócio jurídico deve ser preservado a todo custo e sua invalidação só deverá se dar em último caso.

5. Classificação dos Negócios Jurídicos

Pelas partes manifestantes de vontade

1. **Unilaterais**: São aperfeiçoados com a manifestação de vontade de apenas uma parte. Podem ser *receptícios*, onde há necessidade da ciência (não necessariamente a concordância) do destinatário em função da própria natureza do negócio (ex: renúncia, notificação, etc.) ou *não receptícios*, como o testamento, a emissão de cheque ou a promessa de recompensa.
2. **Bilaterais (e plurilaterais)**: São aperfeiçoados com duas ou mais manifestações de vontade.

Pelas vantagens atribuídas às partes

1. **Onerosos**: São os que atribuem vantagem a um dos negociantes mediante respectiva contraprestação do outro, como na venda, locação, permuta, etc.
2. **Gratuitos**: São os que não há contraprestação em relação à vantagem atribuída, como no caso do comodato (CC, art. 579).
3. **Bifrontes**: São os que podem ser realizados de forma gratuita ou onerosa de acordo com a vontade das partes, sem descaracterizar a natureza jurídica do negócio, como a representação através de procuração ou o contrato de depósito (“estacionamento”).
4. **Neutros**: É o negócio que não se submete a esta classificação, como o casamento ou a cláusula de inalienabilidade.

Pelo tempo de produção dos efeitos jurídicos

1. **Mortis-causa**: São os que tem o efeito condicionado à morte de um dos negociantes. Como exemplos, podemos citar o testamento, o seguro de vida e o codicilo (CC, art. 1881).
2. **Inter-vivos**: Efeitos não condicionados à morte de um dos negociantes.

Pelas formalidades

1. **Informais**: São os que não exigem uma forma específica para serem celebrados, como no caso de uma compra e venda de bem consumível em uma lanchonete. Costumam ser a regra.
2. **Formais**: São os que exigem algum tipo específico de formalidade para sua celebração, como o casamento.

Pelo conteúdo

1. **Patrimoniais**: Existe um reflexo econômico-financeiro devido ao negócio.
2. **Extrapatrimoniais**: Negócios onde não há repercussão patrimonial, como adoção, casamento ou doação de órgãos.

Quanto à existência

1. **Acessórios:** Dependem, para sua existência, de um negócio jurídico anterior que lhe seja principal. Ex: aval, fiança (“fiador de quem?”). É importante lembrar que o acessório segue o principal; se o principal for extinto, o acessório também será, mas o inverso não é válido.
2. **Principais:** São os negócios que tem existência própria, podendo ou não ter negócios acessórios. Como exemplo, temos o contrato de locação (negócio principal) que pode exigir fiador (negócio acessório).

6. Interpretação dos Negócios Jurídicos

Introdução

Interpretar é *buscar o significado*. É tarefa inerente à natureza humana, pois todo mundo, a todo momento, está interpretando a miríade de informações com que temos contato no dia a dia (placas de trânsito, mensagens no celular, etc.) e, enquanto muitas delas têm um significado já conhecido e facilmente identificável por todos (ex: um sinal vermelho no trânsito sempre significará “PARE”), várias outras mensagens, em especial o texto legal, muitas vezes são interpretadas de maneira distinta pelas partes e cabe ao juiz realizar a *interpretação substitutiva* para resolver o conflito de interpretação entre elas. A interpretação pode ser de variadas *espécies*, seguindo *modos* diferentes de realizar cada uma.

Espécies de Interpretação

1. **Declaratória ou Aclamatória:** tem como objetivo *deixar claro o que está obscuro*. É a espécie com menor grau de interferência no negociado, pois limita-se apenas a deixar claro o que foi negociado entre as partes. É também chamada de *tradicional* ou *clássica*.
2. **Integrativa:** é utilizada quando o negócio *é incompleto e apresenta lacunas*. Nessa espécie, o intérprete invade o negócio estabelecido com o intuito de torná-lo íntegro (completo). Como exemplo, podemos imaginar um contrato em que exista previsão de reajuste, mas cujo índice utilizado para o reajuste não seja especificado. Possui grau médio de interferência no conteúdo negociado.
3. **Construtiva ou Reconstitutiva:** técnica recente, nascida do princípio da *preservação dos negócios jurídicos*. É aplicada quando o negócio está em vias de extinção, devido ao alto número de cláusulas ilegais e abusivas. É uma tentativa desesperada, onde o juiz tenta fazer de tudo para preservar o negócio, seja removendo cláusulas, alterando a redação de cláusulas existentes e até mesmo criando novas cláusulas. É a modalidade com maior grau de interferência no conteúdo negociado.

Modos de interpretação

1. **Extensivo ou Presuntivo:** permite ao juiz realizar presunções ou inferências em relação ao que está escrito; ele não está vinculado rigorosamente à literalidade do texto.
2. **Restritivo ou Estrito:** não permite a presunção. O juiz está preso ao sentido literal das palavras.

Regras legais de interpretação

1. **Ineficácia da reserva mental (CC, art. 110):** A reserva mental (“pensamento”) é ineficaz ante a uma manifestação de vontade contrária a ela, exceto quando tal reserva seja conhecida da outra parte (e que possa ser provado tal conhecimento). Para entender melhor, imagine duas pessoas firmando um contrato qualquer e que uma delas, “em pensamento” discorda do que está assinando. Esse “pensamento contrário” não terá efeito no negócio jurídico (ou seja, vale o que for assinado), salvo quando a parte contrária tiver ciência dele.
2. **Interpretação cuidadosa do silêncio (CC, art. 111):** O silêncio significa concordância, mas apenas quando as circunstâncias permitirem e quando uma declaração de vontade expressa não for necessária. Nem sempre quem cala consente. Como exemplo podemos citar o disposto no art. 539 do CC: “O doador pode fixar prazo ao donatário, para declarar se aceita ou não a liberalidade. Desde que o donatário, ciente do prazo, não faça, dentro dele, a declaração, entender-se-á que aceitou, se a doação não for sujeita a encargo”.
3. **Prevalência da vontade real (CC, art. 112):** Deve-se ater mais à intenção declarada na manifestação de vontade do que ao sentido literal das palavras. Como exemplo, podemos citar os contratos de TV a cabo, onde normalmente o decodificado é fornecido como comodato, mesmo sendo um bem fungível. Pela natureza do bem, fica evidente que o contrato, na verdade, é de empréstimo gratuito.
4. **Boa-fé e eticidade (CC, art. 113):** Ao interpretar uma manifestação de vontade, deve-se partir do pressuposto que a mesma foi formulada de maneira ética e com boa-fé pelas partes.
5. **Interpretação restritiva dos negócios jurídicos benéficos e da renúncia (CC, art. 114):** A renúncia e os negócios benéficos (como a doação) são interpretados em seu sentido literal. Desta forma, quando se doa um apartamento a alguém, se está doando apenas o apartamento e não os bens dentro do mesmo.

7. Invalidade dos Negócios Jurídicos

Noções introdutórias

A princípio, todo negócio jurídico é válido, salvo quando contrarie algum dos requisitos de validade expressos em lei. Tais requisitos encontram-se no CC, art. 104 e são:

1. **Capacidade do agente.** Trata-se de requisito subjetivo: se um ou mais sujeitos do negócio não possuírem capacidade (ex: incapaz que vende imóvel sem a presença de seu representante), o negócio será inválido.
2. **Objeto lícito, possível e determinável.** Como era de se esperar, o ordenamento não reconhece a validade de negócio que envolva objeto ilícito. Quanto à possibilidade, caso ela seja *absolutamente impossível* (ex: vender uma casa de praia em região onde não há praias) o negócio é inválido, mas caso a impossibilidade seja *relativa*, deve-se levar em conta “quando” a obrigação impossível deverá ser paga. Se, por exemplo, for feito um contrato de venda de passagens à Marte, o negócio a princípio será inválido, salvo se o direito (de ida à Marte) estiver condicionado a um momento futuro, em que a viagem (supostamente) será possível. Por fim, para definir se o objeto é determinável ou não, o juiz deve atentar-se também aos usos e costumes (CC, art. 113) e, se ainda assim não for capaz de determinar o objeto, o negócio será inválido.
3. **Informalidade.** Em regra, o negócio jurídico não possui uma forma estabelecida, exceto quando exigido de maneira expressa pela lei (art. 107). Um contrato verbal, por exemplo, é perfeitamente válido.

Graus de Invalidade

Não basta determinar se um negócio jurídico é ou não válido. É importante também distinguir o grau de sua invalidade, pois é através dele que se consegue determinar até que ponto o negócio surtiu efeito. Em primeiro lugar, temos o grau absoluto de invalidade, a **nulidade** do negócio, que pode ser alegada por qualquer pessoa (mesmo que não esteja envolvida no negócio) e, quando detectada, *deve ser declarada de ofício* pelo juiz, mesmo que a vontade das partes seja contrária. Por ser um vício profundo e insanável, o *negócio jurídico nulo não produz efeito algum*; na prática é como se nunca houvesse existido.

Já a **anulabilidade** corresponde a um grau menos severo de invalidez, pois seu vício pode ser sanado, tanto de maneira expressa (quando os negociantes se manifestam e afastam o vício detectado) ou de maneira tácita (quando, mesmo conhecendo o vício os negociantes concordam em continuar o negócio ou quando se termina o prazo para declaração de anulabilidade do negócio e o mesmo se convalida automaticamente). Devido a seu grau menor de severidade, apenas as partes podem apontar o vício para declaração de anulabilidade (não é permitido fazê-la de ofício, como no caso da nulidade) e seus efeitos jurídicos continuam a ser produzidos até o momento em que o negócio for declarado nulo. Devido a estas características, diz-se que a anulabilidade é uma *invalidade meramente potencial*, pois se não for apontada, o negócio se convalidará com o tempo.

8. Defeitos dos negócios jurídicos

Erro ou ignorância

São anuláveis os negócios jurídicos quando as declarações de vontade forem provenientes de ignorância ou erro na substancial por parte dos negociantes. As características imprescindíveis desse defeito são a *excusabilidade* (o erro deve ser razoável; deve ser um erro que seria aceitável de uma pessoa mediana em circunstância normal) e a *substancialidade* (erro na substância, no fator que motivou a negociação).

É importante deixar clara a diferença entre erro substancial e erro acidental. *Substancial* é aquele em que a característica é *conditio sine qua non*, ou seja, condição que, se não satisfeita não geraria o negócio jurídico. *Acidental* é o erro da característica que, embora desejável, não é circunstância imprescindível para o negócio. Como exemplo, imagine a pessoa que deseja comprar apartamento com garagem, preferencialmente perto do centro da cidade. A garagem, neste caso é uma condição imprescindível, enquanto a proximidade do centro da cidade (“preferencialmente”) é uma condição desejável, mas não absolutamente essencial para fechar o negócio. Se neste exemplo, ao fechar a negociação, houver a constatação de que não há garagem disponível, o negócio será anulável por erro substancial; se for constatado, no entanto, que sua proximidade com o centro não é verídica, o negócio não será anulável por se tratar de mero erro acidental.

Tipos de erros substanciais

1. **Erro de pessoa:** Pode ocorrer quando há confusão na identidade do negociante (no caso de homônimos) ou quando se negocia acreditando que a outra parte possui determinada característica, mas esta não a tem (por exemplo, contratar achando que a outra parte é um especialista, mas não verdade não é).
2. **Erro de objeto:** Quando há confusão ante a individualização do objeto.
3. **Erro de característica:** Quando há erro quanto característica do objeto. Por exemplo, comprar um anel acreditando que ele é de ouro, mas na verdade não é.
4. **Erro de negócio:** Quando se acredita celebrar um tipo de negócio, mas está celebrando outro. Exemplo: acre-

dita fazer comodato, mas, na verdade, está celebrando doação.

5. **Erro de direito:** Erro na interpretação da norma jurídica. Ninguém pode se escusar de cumprir a lei alegando desconhecê-la, por isso o juiz deve analisar caso a caso com bastante atenção.

Dolo

Dolo é o artifício malicioso, um estratagema realizado por um dos negociantes, ou por um terceiro, com o intuito de ludibriar e levar algum tipo de vantagem ou favorecimento durante a negociação, induzindo a vítima a erro. Quem aqui nunca conheceu um vendedor (pilantra) de carros usados?

Modalidades de dolo

1. **Dolo substancial (principal):** Se o dolo incide diretamente na substância (motivação principal) do negócio jurídico, o negócio torna-se anulável. Observe que só se encaixa nesta categoria o negócio que não seria feito não fosse a ação dolosa. CC, art. 145.
2. **Dolo acidental:** Ocorre quando o negócio seria feito mesmo se não houvesse dolo. Neste caso, o negócio não é anulável, mas obriga a satisfação de perdas e danos. CC, art. 146
3. **Dolo de terceiro:** É o caso em que o dolo é feito por um terceiro, fora da esfera negocial. Será possível a anulação do negócio se a parte que se aproveitou do dolo tivesse ou devesse ter conhecimento do fato e não adverte a outra parte, tornando-se cúmplice (neste caso é possível exigir perdas e danos para o autor do dolo e seu cúmplice). No entanto, se nenhum dos negociantes tem conhecimento da ação dolosa de terceiro, o negócio não é anulável, mas será possível ao lesado exigir perdas e danos do autor do dolo. CC, art. 148.
4. **Omissão dolosa:** Configura-se quando um dos negociantes está ciente do erro do outro, mas ignora o fato e não esclarece a situação ao parceiro negocial. Neste caso, a omissão equipara-se ao dolo (como se a omissão fosse o dolo em si), que será categorizada como substancial ou acidental, como visto acima. CC, art. 147.
5. **Dolo bilateral:** Se ambos os negociantes agem de maneira dolosa, um para com o outro, não é possível anular o negócio ou reclamar indenização. Fundamenta-se na ideia de que ninguém poderá se beneficiar alegando a própria torpeza. CC, art. 150.

Coação

Coação é a ameaça grave (física ou psicológica) promovida contra o negociante, a pessoa de suas relações familiares/afetivas ou contra seus bens, com a finalidade de fazê-lo celebrar negócio jurídico. A coação *absoluta* (por emprego da força) torna o negócio nulo; coação moral *substancial* torna o negócio anulável e coação moral *acidental* não permite anulação, mas obriga o ressarcimento do prejuízo.

Casos especiais de coação

1. **Temor reverencial:** Temor reverencial é o temor que se tem naturalmente por pessoa devido à sua posição hierárquica ou demais fatores sociais (exemplo: temor dos pais, do chefe, do líder religioso). O temor, por si só não é coação, mas a coação feita por pessoa que gera temor reverencial no negociante é considerada mais grave.
2. **Ameaça de exercício regular do direito:** Ameaçar alguém de exercer um direito de maneira regular não é considerado coação, justamente por se tratar de um exercício regular do direito. É o caso do patrão que deseja desligar um empregado, mas o mesmo o coage dizendo que “vai entrar na justiça e exigir os direitos” caso o patrão não lhe dê algum tipo de compensação extra. Não é coação pois exigir judicialmente o verbas trabalhistas devidas pelo patrão não passa de exercício regular de um direito do empregado.
3. **Coação de terceiro:** É o caso em que um terceiro, fora da esfera negocial, é quem ameaça a vítima. A regra a ser usada é a mesma do dolo de terceiro, vista acima.

Estado de Perigo

É quando alguém, devido à necessidade de salvar-se ou de salvar alguém de sua família ou de suas relações afetivas de dano grave e conhecido da outra parte, assume obrigações excessivamente onerosas. Vários são os exemplos: a do doente que concorda com altos honorários do médico para que este encontre a cura de sua doença; o naufrago que promete “todo o seu dinheiro” a quem o resgatar; o cheque caução exigido para atendimento hospitalar, etc.

Por se tratar de claro exemplo de desequilíbrio entre as partes, o negócio é anulável.

Lesão

É uma situação muito semelhante à de estado de perigo, diferenciando-se por ser uma premente necessidade de cunho econômico (por exemplo, o agricultor que precisa de um inseticida específico que só é possuído por seu vizinho, que o vende a preço exorbitante) e/ou inexperiência do negociante.

Importante observar que a prestação que se torna excessivamente onerosa com o passar do tempo não configura lesão; tanto a lesão como o estado de perigo tornam-se evidentes logo no início da celebração do negócio jurídico.