

Gabriel Pellegrino Neves

Universidade Federal de Minas Gerais – UFMG

Faculdade de Direito

Disciplina: Teoria Geral do Direito Privado II

Professora: Elena de Carvalho Gomes

Acadêmico: Gabriel Pellegrino Neves

2 provas e 1 trabalho em grupo:

- 1ª prova: 40 pts → 20/04
- 2ª prova: 40 pts → 25/05
- Trabalho (grupo de 4 alunos): 20 pts → 13/05
- Exame especial: 03/06

Manuais: Caio Mário, Orlando Gomes, Nelson Rosenvald

www.questoesdeconcurso.com.br

04/03/2016

Fato jurídico

Fato é um acontecimento, não necessariamente relevante para o Direito. O fato jurídico é todo evento que tem repercussão no Direito, estabelecendo a criação, a modificação ou extinção de uma relação jurídica, podendo ser os mais variados possíveis (nascimento, morte, casamento, passagem do tempo, contratos, ...). Existem fatos jurídicos até mesmo contrários ao direito (crimes, por exemplo). Para cada tipo de fato jurídico existem regras diferentes.

Fatos jurídicos → “lato sensu”: estabelece a criação, a modificação ou extinção de uma relação jurídica. Fatos desencadeados:

- **Fatos jurídicos em “stricto sensu”**: Pela ação da natureza (morte, nascimento, desastres naturais);
- **Ato-Fato** (meio do caminho entre fato jurídico “stricto sensu” e o ato jurídico “lato sensu”): comportamento humano, não ditado pela vontade, que produz consequências jurídicas previstas na lei. O incapaz pode realizar um ato-fato, é automático (não necessita capacidade para a prática).

- Ex.: Regra do Achado do Tesouro (art. 1264 CC) → Pressuposto (comportamento não ditado pela vontade): achar o tesouro em terreno alheio casualmente. Consequência (lei): dividir o tesouro em partes iguais entre o dono do tesouro e aquele que o encontrou;
- Posse: configura-se pelo mero poder de fato pela coisa. O menor pode adquirir a capacidade de bens a usucapião.
- **Atos jurídicos** “*lato sensu*”: comportamento determinado pela vontade.

O ato é uma ação sempre relacionada com a ação humana.
Contratos e testamentos, por exemplo.

- *Em sentido estrito* (“*stricto sensu*”): a prática provém da vontade, porém as consequências são todas elas dadas pela lei (ex.: reconhecimento voluntário da paternidade). Cobram capacidade do agente;
- *Negócio jurídico* (qualquer contrato): se caracteriza pela presença mais radical da vontade, assim como nas consequências do ato (ex.: testamento). Não se pode confundir a vontade com os limites estabelecidos pela lei, visto que dentro dos limites a vontade do agente é soberana. Cobram capacidade do agente.
 - Ø Contrato: presença de pelo menos duas partes, visto que existem negócios jurídicos unilaterais;
 - Ø Unilaterais: envolve apenas uma parte (ex.: testamento, basta a vontade do testador para estabelecer o conteúdo).

Obs.: Normas de ordem pública (cogentes ou imperativas) ≠ normas dispositivas (supletivas): aquelas não podem ser afastadas/alteradas pela vontade dos agentes. Por outro lado, a grande maioria das regras do Código Civil são normas dispositivas, as quais são aplicadas no silêncio das partes e podem ser afastadas da relação jurídica (ex.: art. 397 CC). Infelizmente, nem sempre as regras dispositivas são expressas. Se tratarem de regras que são ditadas para servir como limites, serão de ordem pública, por outro lado se forem regras “tapa buracos” serão normas dispositivas.

Contratos estão em um regime de “*numerus apertus*” e os testamentos em “*numerus clausus*”.

Ler: caso disponível no Moodle e ler no CC o modo de aquisição da propriedade (ocupação).

09/03/2016

Caso Tamah: Miguel possui o direito de propriedade, visto que ele se assegurou de um bem móvel cujo antigo dono, Trancoso, renunciou da propriedade (“*res derelicta*”). Dessa forma, ocorre um fato jurídico por ato-fato. Portanto, Miguel poderia se assenhorar da cadelinha, tornando-se dela proprietário, mesmo sendo um incapaz.

11/03/2016

Negócio Jurídico

1. Perfil: conceito

“Atos de autonomia privada, que põem em vigor uma regulação jurídica vinculante (\neq facultativo) para os seus agentes, com o conteúdo que estes lhe quiseram dar, dentro dos limites da autonomia privada” (Manuel Domingues de Andrade).

2. Características:

- Ø Extensão a todas as searas do direito privado;
- Ø Patrimonialidade \rightarrow não é necessária apesar de aparecer. Existem negócios jurídicos que não as apresente;
- Ø Limites dados pelas normas cogentes imperativas \rightarrow não podem ser afastadas pela vontade. Por outro lado, aparecem em pequeno nº no CC, sendo a maioria das normas de natureza supletiva (autonomia privada).

Vontade e declaração no negócio jurídico:

1. Base: declaração de vontade \rightarrow materialização da autonomia;
 2. Processo de formação da declaração de vontade;
AUTONOMIA \rightarrow VONTADE \rightarrow DECLARAÇÃO
 3. Formas de declaração de vontade:
 - a) Princípio da liberdade declarativa: art. 107 \rightarrow “A validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir”.
- \rightarrow Imposição de formas **excepcionais** pelo legislador:
- Formas “AD SUBSTANTIAM” (ou: “AD SOLEMNITATEM”) \rightarrow forma excepcionalmente exigida pelo Legislativo para validar negócio jurídico – ex.: arts. 108 e 819 (fiança: Art. 819. “A fiança dar-se-á por escrito, e não admite interpretação extensiva”);

- Forma: “AD PROBATIONEM” → forma condicionante para a prova do contrato → importante para casos de descumprimento do contrato – ex.: art. 646 (depósito voluntário) e a forma escrita do contrato de seguro.

Conceito por Manuel Domingues de Andrade; “ato → comportamento humano dado pela vontade”. Autonomia privada → criar normas para si próprio no âmbito jurídico; regras criadas pela nossa vontade. Autonomia ≠ heteronomia → regra criada por outro. Ex.: direito público.

Exemplo de autonomia: contratos; possibilidade de criar normas que limitem nossa própria liberdade.

O negócio jurídico cria normas obrigatórias para os agentes que participam dele, normas estas não facultativas.

O conteúdo do negócio jurídico também é criado por seus agentes, mas há limites a serem seguidos. Dentro dos limites, as partes são soberanas (autonomia privada).

Características atribuídas ao negócio:

- Ø Extende-se a todos os campos do Direito;
- Ø Patrimonialidade → não é um requisito necessário, mas costuma aparecer. Ex.: lei de transplantes;
- Ø Normas cogentes (imperativas) → não podem ser afastadas pela vontade das partes;
- Ø O Direito Privado garante maior autonomia, visto que o que não é proibido é permitido. Já no Direito Público, deve-se seguir o que está estipulado pela lei.

No Direito Privado há maior possibilidade de dar vazão aos nossos projetos.

Base do negócio jurídico é a vontade declarada. Só tem relevância jurídica quando expressa. Formas de expressá-la: verbalmente, por escrito, por gestos, etc. Todas as formas de declaração têm o mesmo valor (Art. 107 do Código Civil).

São admitidas declarações expressas e tácitas → ambas têm o mesmo valor:

- Ø *Expressas*: comportamento dirigido diretamente à manifestação da vontade;
- Ø *Tácitas*: comportamento não direto, mas a partir do qual pode-se entender/perceber a vontade. Baseia-se em um comportamento direcionado para expressão da vontade judicial, mas no qual ela aparece.

Alguns negócios jurídicos têm forma de expressão da vontade exigida pelo legislador como requisito de validade → forma “AD SUBSTANTIAM”; ex.: testamento deve ser escrito.

Existem ainda contratos que exigem forma específica não para validade, mas para prova (da celebração do contrato). Ex.: contrato de depósito (voluntário; art. 646) deve ser escrito.

Obs.: **penhor** (direito real de garantia, geralmente sobre bens móveis → verbo empenhar) ≠ **penhora** (ordem judicial de constrição judicial que vai apreender determinado bem para satisfazer um crédito reconhecido judicialmente → verbo penhorar).

18/03/2016

Vontade e declaração na vinculação pelo negócio jurídico

1. O valor do silêncio como declaração da vontade: art. 111 → importa anuência (concordância), quando as circunstâncias ou usos o autorizarem, e não for necessário uso de vontade expressa (o que não ocorre no casamento, em que é necessário a declaração verbal). Ex.: em uma reunião de condomínio quando os condôminos são perguntados se estão de acordo com determinado assunto, o silêncio é considerado declaração da vontade.
2. Reserva mental: art. 110 → conflito entre a vontade e o que foi declarado. Pode ocorrer por confusão mental, seja por má-fé, má-interpretação, má-expressão,... O declarante declara algo já sabendo que não quer se vincular por aquilo que ele declarou. O código adota um meio termo entre as duas teorias, teoria conhecida como Teoria da Confiança (protege-se o declaratário se este não conhecer a vontade do declarante).
 - Teoria da vontade (Savigny): prevalece a vontade real do sujeito, independente da forma declaração, caso seja provado um descolamento entre vontade e declaração. Privilegia-se o DECLARANTE;
 - Teoria da declaração: a declaração é um mero suporte de exteriorização da vontade, porém não existe outro meio de chegar à vontade pura do declarante, prevalecendo, então, a declaração. O instrumento é a única forma do declaratário de chegar na razão do declarante. Privilegia-se o DECLARATÁRIO.

DECLARANTE → DECLARATÁRIO

3. Interpretação: art. 112, 113 → descompasso entre a vontade e sua respectiva declaração escrita. Prevalece a vontade, intenção. Boa-fé: dar relevância jurídica aos parâmetros da ética.

- Boa-fé objetiva: série de normas de comportamento (parâmetros) que, no caso concreto, concretizarão os valores de respeito à confiança, à lealdade e à expectativa. Consagrada por meio das Cláusulas Gerais, não há como, a priori, estabelecer os comportamentos esperados para seus respectivos casos. Traduz-se em 3 vertentes: interpretação dos negócios jurídicos (art. 113), parâmetro na avaliação do exercício dos direitos (art. 187) e na avaliação do comportamento contratual (art. 422);
- Boa-fé subjetiva: relacionada ao sujeito, traduzida na convicção que o sujeito tem de estar se comportando de acordo com o ordenamento jurídico.

23/03/2016

Classificação dos negócios jurídicos

Função da classificação: facilitar a compreensão das várias espécies de elementos em um grande grupo. Permite conhecer as diversas variações de negócio jurídico. Para isso, usa-se os seguintes critérios:

1. Quanto ao **número de partes** (que intervém na formação de negócio jurídico com a sua vontade):

- *Unilaterais* → testamento; renúncia; mandato;
Obs.: mandado ≠ mandato: este é espécie de contrato muito fundado na confiança recíproca (mandante [cassação] e mandatário [revogação] → neg. jurídico unilateral.
- *Bilaterais* → contratos. Ex.: compra e venda e locação.

Obs.: 1) conceito de parte ≠ pessoa → aquele é um conceito direcional. Ex.: casal vende casa para outro casal. Há 4 pessoas, 4 declarações de vontade, mas apenas 2 partes envolvidas (vendedora e compradora);

2) **1 único caso de negócio jurídico plurilateral** → contrato de sociedade com pelo menos 3 sócios.

2. Quanto ao **tempo da produção dos efeitos**:

- *Entre vivos* → efeitos durante a vida das pessoas;
- “*Mortes causa*” → depende da morte de uma das partes para se produzir os efeitos. Ex.: testamento.

Obs.: 1) alguns casos “entre vivos” podem produzir efeito após a morte, mas não dependem dela (ex.: venda em que a pessoa morre antes de transferir o bem);
2) Seguro de vida não se encaixa em nenhuma dessas subdivisões.

3. Quanto à **necessidade de observância do requisito formal**:

- *Solenes* → depende da observância de uma forma específica para sua validade. Ex.: casamento, testamento, compra e venda e fiança;

Obs.: Fiança deve ser necessariamente por escrito. Há casos em que as partes criam uma forma específica para a validade do contrato, mesmo que não seja previsto → art. 109.

- *Consensuais* → não dependem de formas específicas.

30/03/2016

Livro: Antônio Junqueira de Azevedo – Negócio jurídico: existência, validade e eficácia.

4. Quanto à **correspectividade das prestações**:

- *Gratuitos (ou benéficos)* → sacrifícios para apenas uma das partes. Ex.: doação e contrato de mandato → se não há acordo entre as partes sobre remuneração, o mandatário conduzirá os desejos do mandatário sem gratificação, mas pode ser também oneroso. O comodato não admite remuneração, portanto não é oneroso e somente gratuito;
- *Onerosos* → sacrifícios para ambas as partes (ex.: compra e venda e o mandato com acordo de remuneração). O depósito voluntário pode ser um contrato oneroso, admitindo também a forma gratuita.
Ø Art. 114: negócios jurídicos benéficos devem ser interpretados estritamente (sem margem para ampliação da letra do que está escrito).

§ Existem certos contratos que podem ser gratuitos ou onerosos, dependendo do arranjo entre as partes. Por outro lado, há contratos que admitem apenas a forma gratuita (ex.: comodato) e outros que são somente onerosos (ex.: compra e venda).

Obs.: Encargo (modo): obrigação estabelecida para o beneficiário do ato de liberalidade (doação). Doação modal. Deve estar expressamente declarado. Ex.: doação a um hospital que estabelece a compra de 5 ambulâncias → negócio jurídico gratuito.

5. Quanto à **certeza dos efeitos**:

- *Comutativos* → É o oneroso, formado de prestações equivalentes, certas e determinadas, opondo-se ao aleatório (ex.: compra e venda);
- *Aleatórios* → caracterizam-se pelo fato de não haver certeza de que as parcelas serão cumpridas, as partes não tem controle dos acontecimentos (ex.: loteria → jogo e aposta).
 - Variação da “alea” (sorte):
 - § “EMPTIO SPEI” (compra da esperança): art. 458 → assume-se o risco da própria inexistência da coisa (ex.: compra de safra de grãos);
 - § “EMPTIO REI SPERATAE” (compra da coisa esperada): art. 459 → o risco não compreende a existência da própria coisa. Se existir, independente da quantidade, deve-se pagar o preço assumido pelo contratante. Por outro lado, se esta não existir por completo o requerente não é obrigado a pagar.

6. Quanto à **duração dos efeitos**:

- *Efeitos instantâneos* → os efeitos se verificaram em uma única oportunidade, se exaurem em um mesmo momento (ex.: compra e venda);
- *De duração* (execução continuada ou periódica) → os efeitos se arrastam ao longo do tempo (ex.: locação; contrato de trabalho) → “dor de cabeça”, visto que o equilíbrio contratual pode ser afetado (questões econômicas, sociais, etc. do país).
 - § Execução continuada (permanente): atividade que perdura ao longo do tempo, a prestação do serviço não pode ser modificada, não há periodicidade (contrato de locação);
 - § Periódica: repetição das prestações ao longo do tempo (ex.: assinatura de uma revista).

Obs.: Existem contratos celebrados em que os efeitos só serão executados tempos depois. Não são contratos de duração, e sim instantâneos. A execução é diferida (postergado). Podem haver contratos de duração com execução diferida (ex.: contrato de locação). A cláusula que faz com que haja a execução diferida é conhecida como termo.

01/04/2016

7. Quanto à **necessidade de ciência da contraparte para sua eficácia** (eficácia → produção dos efeitos desejados). Fundamental para alguns negócios jurídicos unilaterais (ex.: contrato de mandato e testamento):

- *Receptícios*: basta a vontade de uma das partes (mandante ou mandatário) para colocar fim a um acordo, sendo necessário a ciência da outra parte. Exemplo: art. 687 CC;
- *Não-receptícios*: os efeitos são produzidos independentes da ciência das partes (ex.: testamento, em que não é exigida ciência por parte dos herdeiros).

8. Quanto à **existência dependente ou não de outro negócio jurídico** (ex.: contrato de fiança atrelado ao contrato de locação):

- *Principais*: locação, mútuo;
- *Acessórios*: O acessório segue o principal (se o contrato de locação de extingue, o de fiança também se extingue). Fiança.

9. Quanto ao **modo de formação**:

- *Consensuais*: formado pelo mero acordo de vontades. Ex.: compra e venda (art. 481), locação, empreitada, etc.;
- *Reais*: é necessário um ato de execução/material do contrato (tradição) para efetivá-lo/formá-lo. Retarda-se o momento que se considera formado o contrato. Ex.: mútuo; comodato (art. 579). Reminiscência do Direito Romano.

Obs.: doação (art. 538) → verbo “transferir” como núcleo do tipo. Ocorre com a tradição, em que há a possibilidade do doador em se arrepender do fato, ou seja, um negócio jurídico real. Por outro lado, entende-se a doação como negócio jurídico consensual, configurado pelo mero acordo entre as partes.

10. Quanto à **previsão legal**:

- *Típicos*: modelo de contrato previsto em lei;
- *Atípicos*: modelos não previstos em lei, desde que se respeite os limites previstos pelo legislador (ex.: celebrado por capazes). Ex.: contrato de leasing é mencionado no código, mas a lei não o especifica; locação de apart-hotel, em que se paga pelo espaço e pelo serviço a cargo do locador,

que não se encontra nos moldes da locação. O grande desafio é a “mistura” entre diferentes modelos de contrato.

08/04/2016

3 planos do negócio jurídico (teoria de Pontes de Miranda):

- **Existência:** Para existir, o NJ deve conter os elementos mínimos essenciais (*essentialia negotii*). São eles: pelo menos um agente; vontade desse agente; objeto; forma de declaração da vontade.
- **Validade:** Relacionada com a formação do negócio jurídico. Desde que os elementos essenciais apresentem características previstas no Código Civil (art. 104). São elas: agente capaz (não exclui a possibilidade do incapaz realizar tal ato de maneira auxiliada); objeto possível, lícito, determinado ou determinável; forma prescrita (ex.: testamento, fiança) ou não defesa em lei; não é qualquer vontade que dá validade (o legislador não diz isso explicitamente pois adotou-se uma técnica legislativa em que se penaliza com a invalidade o caso em que a vontade encontra-se viciada, define-se como ela não pode ser). Se há um problema no plano da validade, o negócio jurídico será nulo ou anulável. Se existe, não necessariamente é válido.
- **Eficácia:** Efetiva condição de efeitos. Possibilidade do negócio jurídico formado produzir seus efeitos, relacionada com fator externo. Cláusula de evento futuro → condição, o evento só produzirá efeito se ocorrer o evento futuro incerto, havendo a possibilidade de haver um negócio jurídico válido, mas não eficaz. Pode-se haver um negócio jurídico inválido porém eficaz, em que tem-se uma aparência de irregularidade e deve-se entrar com uma ação judicial, pois presume-se a validade deste.

Elementos do negócio jurídico:

1. **Elementos essenciais** (*essentialia negotii*)
 - *Gerais*: agente, vontade, forma e objeto;
 - *Específicos*: Ex.: na compra e venda deve haver coisa e preço. No comodato deve haver bem infungível, enquanto no mútuo o bem deve ser fungível.
2. **Elementos naturais** (*naturalia negotii*): presentes naturalmente no negócio jurídico (art. 327), a não ser que as partes convençionem de maneira diferente (de forma expressa). Sempre previstos em normas supletivas (dispositivas).

3. **Elementos acidentais** (*accidentalia negotii*): acidentalmente aparecem no negócio jurídico. Devem ser expressamente definidos pelas partes. São eles:
- *Condição*: cláusula mediante a qual subordina-se a produção dos efeitos jurídicos a um evento futuro INCERTO;
 - *Termo*: cláusula mediante a qual subordina-se a produção dos efeitos jurídicos a um evento futuro e CERTO;
 - *Encargo*: cláusula típica de negócio jurídico GRATUITO.

13/04/2016

Condição

1. *Conceito*: art. 121. Cláusula, derivada exclusivamente da vontade das partes, mediante a qual subordina-se a produção dos efeitos jurídicos a um evento futuro e INCERTO. Até a verificação desse evento futuro e incerto, o contrato não é eficaz. Exemplo de condição criada pela lei: art. 477, não sendo uma condição no sentido técnico (pois é criada pela lei);
2. *Condições ilícitas*: art. 122. Reverbera no art. 123. São elas → contrárias:
 - à lei → contrariam o comando legal. Art. 1808;
 - à ordem pública → ideia de segurança estatal e valores mínimos do Estado;
 - aos bons costumes → conceito cada vez mais problemático, mas pode-se definir como valores moralmente defendidos socialmente (ex.: incesto);
 - sujeitarem o NJ ao puro arbítrio de uma das partes → condições puramente potestativas: a condição da produção dos efeitos do NJ é a vontade de apenas uma das partes;

Obs.: condições PURAMENTE potestativas ≠ condições MERAMENTE potestativas → nesta a vontade existe como condição de produção dos eventos futuros, mas sozinha não é suficiente (ex.: venda do iogurte Activia). A condição meramente potestativa é aceita → Art. 509.

- privarem o NJ de todos os efeitos → exclui toda a possibilidade de efetivação dos efeitos do NJ;
3. *Condições que invalidam todo o negócio jurídico a que estão subordinadas*: art. 123. Embora seja uma cláusula, a condição levará à invalidade do negócio jurídico. Se ocorrer uma das cláusulas do art. 123 o negócio jurídico será nulo;

4. *Condições consideradas não-escritas*: art. 124 → consideradas não-presentes dentro do NJ → impossível, quando resolutiva, e as de não fazer coisa impossível;
5. *Eficácia dos negócios jurídicos sujeitos a condição SUSPENSIVA*: art. 125/126. Suspensiva pois os efeitos dos contratos estão suspensos até e se os resultados previstos forem verificados. Enquanto o evento futuro e incerto não se realiza, não se adquire o(s) direito(s) a que o NJ visa. Ver arts. 125 e 126;
6. *Eficácia dos negócios jurídicos sujeitos a condição RESOLUTIVA*: art. 127/128. Quando ocorrerem os eventos futuros e incertos, os efeitos deixarão de ser produzidos. Enquanto os eventos futuros não se realizarem, os direitos previamente estabelecidos vigorarão. Caso seja um contrato de prestações periódicas com condição resolutiva, os efeitos são *ex nunc* (produzidos de uma determinada situação para frente, sem retroatividade);
7. *Condição maliciosamente levada a efeito/obstada pela parte a quem aproveite*: art. 129 → o legislador não aceita a atuação da parte que age de forma maliciosa a fim de se beneficiar no negócio jurídico;
8. *Titular do direito eventual nos casos de condição*: art. 130 → ao titular do direito eventual é permitido praticar os atos destinados à conservá-lo (pois há a expectativa de reaver o bem).

Obs.: Estudar o caso de EVICÇÃO.

15/04/2016

Termo

Cláusula que subordina a produção dos efeitos do negócio jurídico a um evento futuro e CERTO.

1. Classificação:

a) Quanto à produção dos efeitos:

- Inicial: a efetivação do evento futuro e certo dá início à produção dos efeitos estabelecidos. Suspende o início, mas não a aquisição do direito (art. 131);
- Final: o evento futuro e certo, uma vez verificado, deixa de produzir os efeitos do negócio jurídico.

- b) Quanto à certeza do momento em que se verificará o evento futuro e certo:
- Certo: há a certeza exata do momento preciso da verificação do evento futuro;
 - Incerto: não há a certeza de quando ocorrerá esse evento.
- Ø Contagem de prazo → art. 132
- § “caput”: dias → Se o vencimento for no domingo, ele continuará no domingo, mas a prorrogação do prazo é na segunda-feira;
- § § 2º: meado → décimo quinto dia;
- § § 3º: meses e anos → expiram no dia de igual número do de início, ou no imediato, se faltar exata correspondência;
- § § 4º: hora → contar-se-ão de minuto a minuto. Ex.: Se começou às 15:45, o prazo vence às 15:45.
- c) Ao termo inicial e final aplicam-se, no que couber, as disposições relativas à condição suspensiva e resolutiva (art. 135) → analogia. Ver também art. 123.

27/04/2016

Encargo (modo em Portugal)

Típica dos negócios jurídicos gratuitos (doação, testamento, fiança, comodato, ...), visto que é uma obrigação colocada a cargo do beneficiário do ato de liberalidade. Exemplo clássico: doação de um capital a um hospital com o encargo de compra de um determinado número de ambulâncias. Doação com encargo é conhecida como doação modal ou doação onerosa.

1. *Encargo e aquisição do direito*: art. 136 → naturalmente o beneficiário não precisa cumprir o encargo para obter o direito, mas fica com a obrigação de cumpri-lo. O cumprimento do negócio jurídico pode ser estabelecido como condição suspensiva (necessário, para isso, o acordo entre as partes). Em caso de não cumprimento do encargo com prazo determinado, a doação onerosa pode ser revogada. Caso não haja prazo, pode haver a notificação do beneficiário;
2. *Encargo ilícito e impossível*: art. 137 → considera-se não-escrito o encargo, é como se não estivesse no contrato, salvo se constituir o motivo determinante da liberalidade, caso em que se invalida o negócio jurídico como um todo. A regra geral é a manutenção de doação simples (caso da doação). Irracionalidade do artigo (ex.: querer provar que se pretendeu sonegar

imposto, no caso da doação com sonegação do capital doado). A anulação leva ao estado inicial das coisas;

Defeitos dos negócios jurídicos

Não se limitam aos 7 defeitos elencados pelo legislador. Regime de *numerus apertus*.

Erro (erro que leva à anulação do NJ: art. 138): vontade viciada por uma falsa percepção da realidade. Caracterizado pela espontaneidade de quem erra. Não há induzimento ao erro, seja na forma comissiva ou omissiva (caso de dolo: este absorve o erro). Agente que erra e um declaratório que não percebeu que o agente estava em erro. Descompasso entre a vontade real e a vontade declarada.

Declarante → Declaratório: o drama do CC é equilibrar a anulação com a manutenção do negócio jurídico.

1. *Critério no CC 1916* → art. 86: erro substancial + escusável (voltado ao declarante). Deveria ser um erro sobre uma qualidade essencial do objeto para ser possível a anulação do negócio jurídico, além de dever haver um motivo para errar (ser escusável). Critério ultrapassado.
2. *Critério no CC 2002* (parâmetro completamente alterado) Art. 138 → Erro substancial (art. 139) + que poderia ser percebido por pessoa de diligência normal (por um terceiro, fora do negócio), em face das circunstâncias do negócio. Não há excusabilidade do erro. O critério desloca-se para o declaratório, visto o fato de este correr o risco de ter o negócio desfeito devido à possibilidade de observância do erro do declarante. A prova depende do declarante e do declaratório. O legislador tenta equilibrar os interesses das partes → Exemplo da pulseira.

Erro substancial → art. 139:

I: natureza do negócio ou objeto da declaração;

II: identidade ou à qualidade essencial da pessoa a quem se refira a declaração da vontade;

III: erro quanto à legislação vigente → sendo de direito e não implicando recusa à implicação da lei, for o motivo único ou principal do NJ.

29/04/2016

Art. 140 → “O falso motivo só vicia a declaração de vontade quando expresso como razão determinante”. A preocupação é estabelecer um erro quanto ao motivo que leva a celebrar o contrato. A percepção equivocada diz respeito a esse motivo que não existe. O legislador português exige também que esse falso motivo seja escrito, o que chama a atenção do declaratório do que move o declarante na efetivação do negócio jurídico (regra mais justa para o declaratório).

Art. 141: transmissão errônea por meio interposto → a declaração não é direta.

Art. 142: não precisa anular um contrato quando souber do que se trata o negócio. Bom senso.

Art. 143: O erro de cálculo apenas autoriza a retificação (correção) da declaração de vontade (ex.: cálculo errado em uma compra). Bom senso. Não anula o NJ. O legislador visa a manutenção do NJ.

Art. 144: erro e conservação dos negócios jurídicos (princípio da conservação dos negócios jurídicos). O declaratório se oferece a executar o ato em conformidade com a vontade do declarante, o NJ então não pode ser anulado.

Princípio da conservação dos negócios jurídicos: manutenção do conteúdo íntegro do negócio jurídico. Anulação de cláusulas/partes comprometidas do NJ. Existe pelo bom senso de aproveitar o que foi feito.

***Obs.:** para a anulação do contrato é necessário uma decisão judicial.

04/05/2016

Dolo: consiste nas práticas ou manobras maliciosamente levadas a efeito por uma parte, a fim de conseguir da outra uma emissão de vontade que lhe traga proveito, ou a terceiro. Não há a espontaneidade como no erro propriamente dito.

1. *Dolo substancial:* Art. 145 → causa do negócio jurídico. O negócio jurídico não seria feito se não fosse o dolo. As consequências são: anulação do NJ + indenização por perdas e danos;
2. *Dolo acidental:* Art. 146 → ainda que o declarante soubesse, o contrato seria concretizado mas de maneira diferente. A parte vítima do dolo pode pedir indenização por perdas e danos, porém não tem direito à anulação.

3. *Omissão dolosa*: art. 147 → anula o NJ desde que tenha sido a causa da celebração. Vicia o contrato e tem por consequência, além da anulação, a indenização por perdas e danos.

06/05/2016

4. *Dolo de terceiro*: art. 148 → leva em consideração se o beneficiário sabia ou não (e se tinha como ficar sabendo) do dolo de terceiro. Autoriza, se confirmada a hipótese, a anulação do NJ e tanto o terceiro quanto o beneficiário respondem pelos custos do erro. Caso o declaratório não soubesse e não pudesse saber do dolo, o terceiro responderá por todas as perdas e danos junto ao declarante, mas não invalida o NJ.
5. *Dolo de representação*: art. 149 → “O dolo do representante legal de uma das partes só obriga o representado a responder civilmente até a importância do proveito que teve; se, porém, o dolo for do representante convencional, o representado responderá solidariamente com ele por perdas e danos”.

§ Legal → pode ocorrer nos casos de representação de incapazes. As consequências repercutem na esfera da vida do incapaz (ex.: o dinheiro de uma venda vai para o patrimônio do incapaz). Representação prevista em lei. O representado responde civilmente até a importância do proveito que teve, sendo os demais danos de responsabilidade do representante. O representado (incapaz) tem a possibilidade de ajuizar uma ação contra o representante, com prazo de prescrição começando a partir do momento em que o incapaz se torna relativamente incapaz (aos 16 anos de idade);

§ Convenção (acordo) → ex.: mandato. O representante atua como se fosse a parte representada. É como se a própria parte estivesse atuando. Para o representado os danos, no caso de convenção, são mais sérios do que no caso de representação legal. Responde-se solidariamente com o representante por perdas e danos. A má escolha por parte do representado gera uma responsabilidade maior.

Obs.: *Solidariedade* → característica que pode ocorrer tanto com obrigações quanto com créditos. Responsabilidade integral de um dano ou de um crédito (recebimento) por mais de uma pessoa, independente do grau de responsabilidade. *Solidariedade ativa* (configura-se pela presença de vários credores, chamados concredores, todos com o mesmo direito de exigir integralmente a dívida ao devedor comum) e *passiva* (ocorre quando mais de um devedor, chamado coobrigado, com seu patrimônio, se obriga ao pagamento da dívida toda).

6. *Dolo recíproco*: art. 150 → manutenção do NJ. “Se ambas as partes procederem com dolo, nenhuma pode alegá-lo para anular o negócio, ou reclamar indenização.”

Coação: defeito do NJ em que é celebrado a partir de uma ameaça sofrida pelo declarante. Vontade viciada para “escapar” de uma ameaça, de uma consequência pior. Leva também à anulação do NJ dentro dos casos contemplados pelo legislador. Deve ser um dano grave e atual.

1. Art. 151: parâmetros → paciente (coagido ou coacto) é quem sofre a coação. Coator é quem coage (a parte com quem celebra a coação quanto de terceiro). É necessário um dano grave e atual. O dano pode se referir à pessoa do coagido, à sua família, ou aos seus bens. Pode levar à anulação do NJ. Nos casos em que se referir a pessoa não pertencente à família do paciente, o juiz, com base nas circunstâncias, decidirá se houve ou não coação.
2. Art. 152: avaliação das condições emocionais (temperamento) e fisiológicas (idade, sexo, saúde) do paciente e demais circunstâncias que possam influir na gravidade da coação. Não é o critério do “homem médio”, e sim a análise do caso concreto.
3. Art. 153: excluir o que pode ser considerado coação → “não se considera coação a ameaça do exercício normal do direito, nem o simples temor reverencial.”
4. Art. 154: coação exercida por terceiro → “Vicia o negócio jurídico a coação exercida por terceiro, se dela tivesse ou devesse ter conhecimento a parte a que aproveite, e esta responderá solidariamente com aquele por perdas e danos”. Anulação do NJ. Mesma lógica do dolo de terceiro.
5. Art. 155: hipótese de o beneficiário não saber da coação → Subsistirá o negócio jurídico, se a coação decorrer de terceiro, sem que a parte a que aproveite dela tivesse ou devesse ter conhecimento; mas o autor da coação (o terceiro) responderá por todas as perdas e danos que houver causado ao coacto. NJ mantido pela boa-fé.

11/05/2016

Estado de perigo e lesão: Não apareciam no código de 1916, mas já eram institutos contemplados pela doutrina e pela jurisprudência do séc. XX. Aparecem positivamente no Código Civil de 2002. Efeitos relacionados com a vontade viciada.

Estado de perigo (art. 156): configura-se quando há um negócio jurídico feito no desespero. Única maneira para escapar de um dano, não havendo ameaça (o que ocorre na coação). Deve haver má-fé da outra parte/beneficiário (necessário comprová-la para a anulação do negócio jurídico). Deve-se contemplar todos os requisitos previstos pelo legislador:

- Necessidade de alguém se salvar, ou a pessoa de sua família;
- Grave dano conhecido pela outra parte;
- Dano referente à integridade física de uma pessoa, não referente a um bem;
- Obrigação excessivamente onerosa;
- Caso um terceiro, não pertencente a família, seja ameaçado o juiz decidirá segundo as circunstâncias (proximidade com a vítima, dano causado, determinação do perigo para a efetivação do NJ, etc.).

***Obs.:** Para anular o NJ é necessária sentença de um juiz.

Lesão (art. 157): parecida com o estado de perigo. Ocorre a lesão quando uma pessoa, sob premente necessidade, ou por inexperiência, se obriga a prestação manifestamente desproporcional (desequilíbrio contratual gritante) ao valor da prestação oposta. Não é necessário o conhecimento da outra parte. O dolo de aproveitamento (má-fé ≠ do dolo, defeito do NJ) não precisa ser provado por estar *in re ipsa* (o dano ocorre da própria humilhação, diante da enorme desproporção da prestação) e não admite prova em contrário. Provar a desproporcionalidade manifesta fruto de uma inexperiência ou da necessidade da vítima. Lesão no momento em que o negócio é celebrado.

§ 1º Aprecia-se a desproporção das prestações segundo os valores vigentes ao tempo em que foi celebrado o negócio jurídico.

§ 2º Não se decretará a anulação do negócio, se for oferecido suplemento suficiente, ou se a parte favorecida concordar com a redução do proveito.

08/06/2016

Teoria das nulidades

Nulos:

1. Hipóteses: art. 166 e 167;
2. Alegação por qualquer interessado ou pelo Ministério Público, quando lhe couber intervir: art. 168;
3. Possibilidade de pronunciamento de ofício pelo juiz: art. 169;
4. Impossibilidade de consumação: art. 169;
5. Sujeição à conversão: art. 70.


Anuláveis:

1. Hipóteses: art. 171;
2. Alegação apenas pelos interessados: art. 177;
3. Impossibilidade do pronunciamento de ofício: art. 177;
4. Sujeição de ofício: art. 177;
5. Sujeição a prazos decadenciais: arts. 178 e 179;
6. Possibilidade de consumação: arts. 172 – 175
7. Não sujeitos à conversão.

- Nulidade “latu sensu”: nulidade relativa (anulabilidade) ou nulidade absoluta.

Nulidade: os negócios jurídicos, já em seu nascimento/formação, possuem algum problema, na contramão do que prescreve o ordenamento jurídico. A patologia dos negócios jurídicos encontra-se no plano da VALIDADE → NJ inválidos não recebem selo de “ok” do ordenamento jurídico, visto que não foi respeitada alguma das regras do ordenamento.

Negócio jurídico inválido:

- NJ nulo
 - NJ anulável
- 
- Ambos precisam de pronunciamento judicial

Simulação:

Defeito do NJ cuja vontade das partes não é transparente. No código de 1916, a simulação, assim como os demais defeitos dos NJ, era causa de anulabilidade. O legislador de 2002 trata a simulação como causa de nulidade → opção política do legislador.

O legislador não tolera, em seus efeitos, os negócios jurídicos nulos da forma que tolera os anuláveis. Pode-se pedir nulidade em qualquer tempo, por que o legislador não tem interesse em manter esse tipo de NJ.

O pedido para anulação do NJ nulo é imprescritível (não prescreve/não há prazos): arts. 178 e 179.

Princípio dispositivo (processo civil): o juiz está restrito ao pedido das partes. Não pode se manifestar se não for pedido.

Art. 168 § único: nos casos de nulidade absoluta, o juiz não precisa do pedido das partes, podendo fazer seu pronunciamento independente de pedido.

Na anulabilidade o juiz só pode se pronunciar no que compete o pedido das partes. Mesmo se ele reconhecer outras causas de anulabilidade, não deve se pronunciar.

O legislador tanto não tolera os NJ nulos que abriu uma exceção ao princípio motor, dispositivo, do processo civil. Em relação as pessoas que podem pedir a nulidade ou a anulabilidade, o legislador restringe na segunda hipótese, sendo possível entender que tolera esses NJ no mundo jurídico.

A confirmação e o acordo que fazem as partes de que querem manter aquele NJ que poderá ser anulado. Se mudarem de ideia depois, não tem como pleitear a anulação. Isso não acontece com os NJ nulos, que não podem se manter independentes da vontade das partes.

A nulidade absoluta, na prática, não opera de pleno de direito, visto que o NJ presume validade, e precisa do pronunciamento judicial.

Restituir as partes, na medida do possível, ao estado inicial anterior à celebração do NJ e o efeito prático da nulidade.

→ Sujeição à conversão (art.70): forma de manutenção/aproveitamento do NJ → operação feita pelo juiz, diante de negócio jurídico nulo. Ex.: conversão de um contrato de compra e venda nulo (escritura particular) em um contrato de promessa de compra e venda (contrato preliminar, que gera obrigação ao vendedor de passar a escritura pública). O juiz pode alterar a qualificação jurídica dado pelas partes com base na vontade hipotética das partes, tornando o novo NJ válido, tendo em vista o fim objetivado pelas partes. Única possibilidade de aproveitar NJ nulo.

Hipótese de NJ → art. 166

Nulo na parte geral → art. 167: simulação absoluta

→ lei imperativa: cogente, que não pode ser afastada pela vontade das partes. Se o NJ é celebrado querendo fraudar lei imperativa, este é nulo. Se o NJ é inválido, mas não

está clara a sanção, este é nulo.

Simulação:

- Absoluta: NJ nunca existiu;
- Relativa: mascara-se o NJ que não se quer que venha a tona.

Hipóteses de anulabilidade na Parte Geral:

- Defeitos dos negócios jurídicos (dolo, coação, lesão, erro, estado de perigo);
- Outros na Parte Especial.