

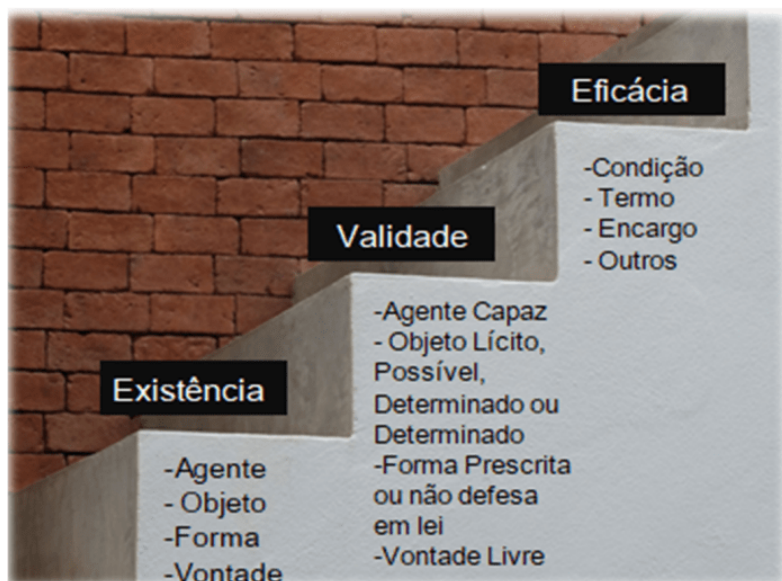
Elementos Estruturais do Negócio Jurídico

A partir da análise dos elementos estruturais do negócio jurídico é possível identificar como ele é formado e os requisitos para sua validade.

Neste ponto, a análise feita a partir da Escada Ponteana demonstra de maneira clara e objetiva esses elementos.

[Clique aqui](#) e assista minha [videoaula](#) sobre o tema.

A Escada Ponteana (criada pelo grande jurista Pontes de Miranda) analisa os elementos do negócio jurídico através de 03 planos: Plano da Existência, Plano da Validade e Plano da Eficácia.



Cada degrau da escada representa um plano de análise do negócio. Desta forma, na análise desses elementos estruturais só passaremos ao segundo degrau, se presentes os elementos do primeiro degrau. Da mesma forma, só passaremos ao terceiro degrau, se presentes os elementos do segundo degrau.

De outro modo, para o negócio ser válido é preciso que tenha existência; e para ser eficaz é necessário que exista e seja válido.

Claro que há exceções a essa lógica, que não nos cabe nesse momento aprofundar. Vamos entender melhor os planos estruturais do negócio jurídico, à luz da Escada Ponteanana.

Plano da Existência

Representa os elementos essenciais na estrutura do negócio jurídico. São representados por substantivos e compreendem o conteúdo mínimo para verificar-se que um negócio EXISTE.

São 04 elementos presentes no plano da existência: Agente, Objeto, Forma e Vontade.

– **Agente (partes):** Diz respeito à pessoa ou pessoas que participam da relação jurídica. Importante destacar que nesse momento não é feita análise acerca da capacidade do agente, mas apenas se há agente presente no negócio.

– **Objeto:** Diz

respeito ao bem jurídico que se busca com a realização do negócio. O objeto deve transparecer o objetivo das partes.

– **Forma:** É o meio

pelo qual se exterioriza a vontade das partes. É a forma pela qual a vontade se manifesta.

– **Vontade:** É a

declaração do agente que firma o negócio.

Plano da Validade

Verificada a existência, passamos à análise da validade do negócio. Aqui, os substantivos destacados no plano anterior serão adjetivados.

No plano da validade, verificam-se elementos necessários a adequação de um negócio ao que determina o ordenamento jurídico. Um negócio será válido quando revestir-se dos requisitos legais.

O art. 104 do Código Civil elenca esses requisitos:

Art. 104. A validade do negócio jurídico requer:

I – agente capaz;

II – objeto lícito, possível, determinado ou determinável;

III – forma prescrita ou não defesa em lei.

São 04 elementos estruturais do plano da validade. Eles replicam o que determina o art. 104, acima citado: Agente capaz, Objeto lícito, possível, determinado ou determinável, forma prescrita ou não defesa em lei e vontade livre.

O elemento *vontade livre* não se encontra explicitamente presente no art. 104, porém, a vontade é da essência do negócio jurídico, conforme [visto anteriormente](#):

– Agente CAPAZ

Para que o negócio seja válido, o agente deve ser capaz, isto é, deve ter aptidão para realizar pessoalmente os atos da vida civil.

Regra geral, a pessoa com 18 anos é maior e capaz, salvo se presente uma das causas geradoras da [incapacidade civil](#).

O agente que não possui capacidade de fato ou de exercício deverá ter suprida a sua incapacidade para a validade do negócio, através da assistência ou da representação.

– Objeto LÍCITO, POSSÍVEL, DETERMINADO OU DETERMINAVEL

O bem jurídico visado pelo negócio deve ser lícito, atender à moral e os bons costumes, ou seja, não pode contrariar o que determina o ordenamento jurídico. Ex: contrato de compra e venda de porção de drogas ilícitas.

O bem jurídico visado pelo negócio deve ser possível, ou seja, deve ter possibilidade de ser executado, ser entregue, ser prestado. Essa possibilidade deve ser física e jurídica. Ex: A venda de um lote em Marte (outro planeta).

O bem jurídico visado pelo negócio deve ser determinado ou determinável. Se não for possível determinar o bem jurídico, a sua execução restaria inviabilizada. Imaginem a situação em que uma pessoa realiza um contrato de compra e venda de uma casa, mas não especifica localização, dimensões (tamanho). Não é válida a realização de um negócio que não é individualizado (determinado).

Lembrando que o art. 106 do Código Civil Art. 106 dispõe que a impossibilidade inicial do objeto não invalida o negócio jurídico se for relativa, ou se cessar antes de realizada a condição a que ele

estiver
subordinado.

– Forma PRESCRITA ou NÃO DEFESA EM LEI

A realização do negócio jurídico deve ser feita de maneira a observar o que a lei determina (forma prescrita em lei). Caso a lei não determine forma específica para realização de determinado negócio, ele pode se realizar de forma livre, desde que tal forma não seja proibida por lei (*não defesa em lei significa não proibida em lei*).

Ex: A compra e venda de uma casa de valor superior a 30 salários mínimo deve observar forma especial (prescrita em lei). Segundo o art. 108 do Código Civil, ela deve ser feita por Escritura Pública.

Noutro norte, a compra e venda de um celular pode ser feito até verbalmente, uma vez que a lei não determina forma especial.

No nosso ordenamento a regra é a forma livre, conforme determina o art. 107 do Código Civil.

Art. 107. A validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir.

– Vontade LIVRE

No negócio jurídico, a vontade emanada pelo agente deve ser livre, ou seja, não pode conter nenhum tipo de vício ou defeito que altere, induza ou coaja a consentimento do agente.

Para a validade do negócio jurídico o agente deve ter total domínio sobre sua manifestação de vontade.

Exemplo 1: João fala que matará a família de Joaquim caso ele não assine determinado contrato. Nesse caso não temos uma vontade livre, pois Joaquim manifestou vontade (assinatura do contrato) por conta de uma coação (ameaça) que sofreu. Este negócio é inválido.

Exemplo 2: João (que é uma pessoa muito forte) segura com força a mão de sua própria avó fazendo com que a mão dela (guiada pela força de João) assine determinado contrato. Nesse caso temos um negócio INEXISTENTE, pois não houve nem mesmo vontade.

A vontade é o que diferencia os negócios jurídicos dos [atos jurídicos stricto sensu](#).

O art. 112 do Código Civil ratifica a importância da vontade na realização de negócios jurídicos:

Art. 112. Nas declarações de vontade se atenderá mais à intenção nelas consubstanciada do que ao sentido literal da linguagem.

A manifestação de vontade pode ser expressa (quando se realiza de maneira escrita ou verbal) ou tácita (nos casos em que o silêncio vale como manifestação de vontade).

Importante lembrar que no nosso ordenamento jurídico: *Quem cala não consente*, ou seja, o silêncio, regra geral, não pode ser interpretado como aceitação ao negócio jurídico.

O art. 111 do Código Civil faz ressalva com relação ao silêncio das partes:

Art. 111. O silêncio importa anuência, quando as circunstâncias ou os usos o autorizarem, e não for necessária a declaração de vontade expressa.

Este silêncio que importa em manifestação válida da vontade é chamado pela doutrina de *Silêncio Eloquente* ou *Conclusivo*.

Plano da Eficácia

Segundo Tartuce (2017, pág. 167), nesse último plano, ou último degrau da escada, estão os efeitos gerados pelo negócio em relação às partes e em relação a terceiros, ou seja, as suas consequências jurídicas e práticas. São elementos de eficácia os seguintes:

- *Condição (evento futuro e incerto).*
- *Termo (evento futuro e certo).*
- *Encargo ou Modo (ônus introduzido em ato de liberalidade).*
- *Regras relativas ao inadimplemento do negócio jurídico (resolução). Juros, cláusula penal (multa) e perdas e danos.*
- *Direito à extinção do negócio jurídico (resilição).*
- *Regime de bens do negócio jurídico casamento.*
- *Registro Imobiliário.*

Nesse momento, importa-nos destacar o estudo dos chamados elementos acidentais do negócio jurídico: Condição, termo e encargo.

Elementos Acidentais do Negócio Jurídico

Esses elementos são cláusulas que, uma vez inseridas nos negócios jurídicos acabam por interferir em sua eficácia ou abrangência. Esses elementos não estão entre os requisitos obrigatórios ao negócio, por isso, chamados de acidentais.

Condição

É o elemento que subordina o negócio a evento futuro e INCERTO. Quando existe cláusula que impõe uma condição, o negócio, sob a análise da escada ponteana, existe e é válido, porém, pode não ser eficaz.

Vamos a um exemplo: Joaquim promete que vai doar um carro ao seu filho se ele (seu filho) passar na prova da OAB.

O negócio firmado está perfeito, porém, existe uma cláusula que limita a doação. A doação apenas acontecerá (terá eficácia) se o filho passar na prova na OAB. O evento “passar na OAB” não é algo certo. O filho pode ou não passar. Essa é a tônica da condição.

Os doutrinadores classificam a condição em:

– Condição Suspensiva

Na condição suspensiva, o negócio terá eficácia apenas quando o evento se efetivar, ou seja, a condição suspensiva **SUSPENDE** a eficácia do negócio até que o evento futuro e incerto ocorra.

Ex: Doação de um carro para o filho se ele passar na prova da OAB.

– Condição Resolutiva

Na condição resolutiva ocorre o oposto do que ocorre na suspensiva. Na resolutiva, o negócio tem eficácia plena e deixará de tê-la caso o evento futuro e incerto ocorra. Assim, o negócio terá eficácia até que o evento futuro e incerto ocorra, momento em que o negócio será resolvido (perderá eficácia).

Ex: Doação de um valor mensal ao filho até que ele consiga passar num concurso público.

Termo

É o elemento que subordina o negócio a evento futuro e CERTO. Enquanto que a condição subordina o negócio a evento futuro e incerto, o termo subordina a evento futuro e certo.

No termo, não há dúvidas quanto a realização do evento futuro.

Ex: Doação de um carro ao filho quando completar 18 anos.

A menos que a pessoa morra, tal evento se realizará, afinal, ninguém consegue parar o tempo, ele corre *erga omnes*.

A classificação mais usual do termo é a que o divide em:

– Termo Inicial (*dies a quo*)

Determina o início da eficácia do negócio jurídico firmado.

– Termo Final (*dies ad quem*)

Determina o fim da eficácia do negócio jurídico firmado.

Vale ressaltar, que a existência de TERMO no negócio não impede a aquisição do direito, mas apenas o seu exercício.

O tempo (lapso temporal) entre o termo inicial e o final é chamado de PRAZO.

Quanto ao prazo, o art. 132 elenca algumas regras relevantes:

Art. 132. Salvo disposição legal ou convencional em contrário, computam-se os prazos, excluído o dia do começo, e incluído o do vencimento.

§ 1º Se o dia do vencimento cair em feriado, considerar-se-á prorrogado o prazo até o seguinte dia útil.

§ 2º Meado considera-se, em qualquer mês, o seu décimo quinto dia.

§ 3º Os prazos de meses e anos expiram no dia de igual número do de início, ou no imediato, se faltar exata correspondência.

§ 4º Os prazos fixados por hora contar-se-ão de minuto a minuto

Encargo

Também chamado de *modo*, é o elemento que traz um ônus relacionado com uma liberalidade (Tartuce, 2017, pág. 173). Através desse elemento acidental, é possível a quem realiza uma liberalidade, como, por exemplo, uma doação, impor a quem irá receber a obrigação de realizar determinada ação (ônus).

Ex: Doação de uma fazenda para o filho, que terá que construir em parte dela um centro de acolhimento e tratamento a animais abandonados.

No exemplo acima, a eficácia do negócio fica, portanto, subordinada ao cumprimento do ônus (construção de um centro de acolhimento e tratamento a animais abandonados).

O encargo não se confunde com a condição, pois no encargo a pessoa escolhe fazer ou não fazer, isto é, ela tem total domínio sobre a eficácia do negócio.

Na condição, o agente não tem o domínio, pois o evento futuro é incerto.

Lembrando que o encargo deve ser lícito e possível de realização, do contrário, a lei entende que não há encargo, e o negócio é plenamente válido.

Art. 137. Considera-se não escrito o encargo ilícito ou impossível, salvo se constituir o motivo determinante da liberalidade, caso em que se invalida o negócio jurídico.

O art. 137 elucidava bem a questão.

Tartuce (2017, pág. 173) apresenta um quadro comparativo interessante acerca dos elementos acidentais do negócio jurídico:

Condição	Termo	Encargo ou Modo
Negócio dependente de evento futuro + incerto	Negócio dependente de evento futuro + certo	Liberalidade + ônus
Identificado pelas conjunções "se" ou "enquanto"	Identificado pela conjunção "quando"	Identificado pelas conjunções "para que" ou "com o fim de"
Suspende (condição suspensiva) ou resolve (condição resolutiva) os efeitos do negócio jurídico	Suspende (termo inicial) ou resolve (termo final) os efeitos do negócio jurídico	Não suspende nem resolve a eficácia do negócio. Não cumprido o encargo, cabe revogação de liberalidade.

Gostou do artigo? Vá até o final da página e compartilhe com seus amigos nas redes sociais...

Grande abraço a todos...

Quer assistir minha videoaula sobre o tema? [Clique aqui](#).

[Cadastre-se](#) e receba as novidades do blog

[Curta](#) nossa FanPage...