

do com sua real configuração, constatamos que o negócio jurídico continua a ser uma categoria abrangente de todas as situações em que as pessoas possam, no uso de seu livre-arbítrio, exprimir a sua vontade.

§ 55. As várias classes de negócios jurídicos

1. Preliminares

Os negócios jurídicos são classificados segundo vários critérios, levando em conta características que estabelecem a necessidade de distingui-los entre si em razão das consequências que podem ter na aplicação do direito. Há autores, porém, que levam essa classificação a minúcias absolutamente desnecessárias, porque sem qualquer finalidade científica ou prática. No nosso entender, uma classe de negócio jurídico somente tem importância quando a *differentia specifica* que a distingue daqueles que constituem o *genus proximo* tem significado, influência, na própria existência do negócio, sua validade, eficácia ou efetividade no plano da experiência.

De acordo com esse critério é que passaremos a analisar as várias classes de negócios jurídicos.

2. Negócios jurídicos unilaterais, bilaterais e plurilaterais

2.1. Conceituações

No plano da satisfação dos interesses e carências humanas por meio de negócios jurídicos, há situações (a) em que o homem sozinho pode obtê-la e (b) outras em que somente é possível alcançá-la contando com a cooperação e a concordância de outro ou outros. Para renunciar a uma herança, ao herdeiro juridicamente capaz basta manifestar, pelos meios próprios, a sua vontade de fazê-lo, e renunciada estará. Diferentemente, se A deseja adquirir um bem que pertence a B, dependerá da sua concordância. Por isso é que há (i) negócios jurídicos unilaterais, que se constituem de uma única manifestação de vontade; (ii) negócios jurídicos bilaterais, que necessitam para existir de duas manifestações de vontade diferentes, porém recíprocas, concordantes e coincidentes, sobre o mesmo objeto; e (iii) negócios jurídicos plurilaterais em que manifestações de vontade emanadas de mais de duas

posições (= lados) diferentes, mas que não são, propriamente, opostas, convergem sobre o mesmo objeto.

2.2. Lateralidade e pessoalidade

Essa classificação, como é evidente, tem por fundamento o número de posições (= lados) de que são exteriorizadas as vontades negociais necessárias a compor o negócio jurídico. Não importa quantos figuras manifestaram a vontade negocial, mas o número de *lados* de que partem tais manifestações. Nessa concepção, *lado* significa *centro de interesses*, posição da qual a vontade é emanada num mesmo sentido. Haver mais de um *lado* implica, essencialmente, *reciprocidade*. Por isso, o negócio jurídico unilateral pode ser realizado (= formado) por mais de uma pessoa, como um negócio jurídico bilateral pode ter mais de dois figurantes (= manifestantes de vontade), sem que percam a sua identidade. Isso porque é irrelevante quantas sejam as pessoas que participam do negócio (= figurantes), pois somente interessa a *quantidade de lados* a partir dos quais são manifestadas as vontades negociais e, portanto, se há ou não reciprocidade entre elas. O que importa saber é se há acordo de vontades do homem *diante* de outro homem, não do homem *ao lado* de outro homem. Porque se o homem está *ao lado* de outro as suas manifestações de vontade são *paralelas* ($\rightrightarrows$), enquanto se estão *diante* do outro, são *recíprocas* ($\leftrightarrow$). Se várias pessoas em uma mesma posição (= lado) exteriorizam vontade negocial, como ocorre se A e B, conjuntamente, *criam uma mesma fundação* (Código Civil, art. 62), há negócio jurídico unilateral. Apesar da pluralidade de instituidores, o negócio não se bilateralizaria nem se plurilateralizaria se fossem A, B e C os figurantes na criação da fundação, porque não haveria corresponsabilidade ou reciprocidade nas manifestações de vontade, uma vez que emanadas de um mesmo *lado*. Igualmente, há negócio jurídico bilateral se A, B e C permutam o imóvel X pelo imóvel Y com D e E.

Quando ocorre *pluralidade subjetiva* em qualquer dos *lados* do negócio jurídico, diz-se que há *pluripessoalidade*, o que em nada altera a identidade do negócio jurídico. Na pluripessoalidade tem-se as vontades manifestadas num mesmo sentido como uma *única vontade*, porque partidas de uma mesma posição negocial (= lado). Podemos, graficamente, assim representar as espécies possíveis, em que VN é vontade negocial e O o seu objeto:

- a) $VN \rightarrow 0$ (= negócio jurídico unilateral);
 b) $VN' \leftarrow 0 \Rightarrow VN^2$ (= negócio jurídico bilateral);
 c) $VN' \quad VN^2$
 $\nwarrow \nearrow$
 0
 $\nwarrow \nearrow$
 $VN^4 \quad VN^3$
 (= negócio jurídico plurilateral);

Quando há pluripessoalidade:

- a) $\left[\begin{array}{c} A \\ B \\ C \end{array} \right] - \left[\begin{array}{c} A \\ B \\ C \end{array} \right] \quad VN \rightarrow 0$
 b) $\left[\begin{array}{c} A \\ B \end{array} \right] - \left[\begin{array}{c} C \\ D \\ E \end{array} \right] \quad VN' \leftarrow 0 \Rightarrow VN^2$
 c) $VN' \quad VN^2 \quad \nwarrow \nearrow$
 0
 $\nwarrow \nearrow$
 $\left[\begin{array}{c} C \\ D \end{array} \right] - \left[\begin{array}{c} A \\ B \end{array} \right] \quad VN^3 \quad VN^4 \quad \left[\begin{array}{c} E \\ F \end{array} \right]$

2.3. O ato coletivo

Quando há pluripessoalidade, como quando condôminos de imóvel rural *revogam* proposta de arrendamento feita a alguém, tem-se a figura do *ato coletivo*. O ato coletivo, também dito *ato colegial*, não é espécie (autônoma) de fato jurídico: ou compõe ato jurídico *stricto sensu* ou *negócio jurídico* unilateral ou bilateral, conforme o caso; é modo de formação de manifestação de vontade que pode ser suporte fático de ato jurídico (*lato sensu*).

O ato coletivo, colegial, é ato que em sua formação há pluralidade de vontades que se fundem numa só. A deliberação de uma assembleia geral de sociedade anônima, tomada por unanimidade ou por maioria, é ato coletivo. Também o são a deliberação de condôminos em vender bem pertencente ao condomínio e a decisão de duas pessoas de criar uma fundação. Apesar da pluralidade de vontades, o ato coletivo é sempre unilateral no sentido de que compõe uma só vontade. Pontes de Miranda¹⁹² o classifica em atos autorizativos, aprovativos e ratificativos que se configurariam em deliberações em assembleias dirigidas aos órgãos ou representantes¹⁹³.

2.4. Negócios jurídicos unilaterais

Os negócios jurídicos unilaterais têm existência e eficácia autônomas, por isso não supõem nem provocam reciprocidade ou corresponsividade de efeitos jurídicos. Para existirem, basta a manifestação de vontade suficiente à composição do seu suporte fático. E, claro, para que seja *suficiente a manifestação de vontade*, é necessário estejam concretizados todos os elementos completantes do suporte fático. No *testamento*, por exemplo, não basta que a pessoa exteriorize sua vontade dispondo sobre seus bens para depois de sua morte, porque o sistema jurídico exige que tal disposição seja feita através de forma própria. Na *instituição de fundação*, exige-se o registro e, quando necessária, a prévia aprovação da autoridade competente, como pressupostos de sua personificação. Não se tem, porém, como essencial outra manifestação de vontade para que exista o negócio jurídico. O negócio existe por si. Mesmo naquelas espécies cuja *função é compor* negócio jurídico bilateral, como na *oferta* (= *pro-*

192. *Tratado de direito privado*, t. III, p. 172.

193. Muitos autores distinguem o ato coletivo do ato colegial. Para Messineo (*Derecho civil y comercial*, v. II, p. 346) a distinção residiria no fato de que no *ato coletivo* as pessoas não estariam congregadas em *organismo* (pluralidade de condôminos, pluralidade de subscritores de sociedade anônima), enquanto no ato colegial haveria deliberação que *formaria a vontade do órgão* (assembleia de sociedade, conselho de administração etc.). Nesse mesmo sentido Santoro Passarelli (*Doctrinas generales del derecho civil*, p. 253-254), Orlando Gomes (*Introdução ao direito civil*, p. 271), e, g. A distinção, no entanto, não nos parece fundamental, porque, em essência, todas as espécies constituem manifestação *única* de vontade, sendo irrelevante a qualidade em razão da qual se formam.

posta) e na *aceitação*, há apenas negócio jurídico unilateral até que se bilateralize¹⁹⁴.

Os negócios jurídicos unilaterais, de regra, dispensam que a manifestação de vontade que os integra seja receptícia (= seja dirigida e recebida por alguém). Mesmo quando há receptibilidade, o fato de ser dirigida a alguém não o bilateraliza, como poderia parecer, pois que o destinatário tem apenas um papel passivo¹⁹⁵. Além disso, em geral a receptibilidade constitui, apenas, pressuposto de eficácia do negócio jurídico unilateral, não de sua existência. A falta de recepção frustra os efeitos do negócio, mas o não afeta em sua essência. Por isso, a receptibilidade, ou não, da manifestação de vontade negocial não pode ser considerada quando se trata de conceituar o negócio jurídico, porque se estaria aludindo, impropriamente, à eficácia que lhe não é necessária à existência.

Acrescente-se a isso que o *princípio da incolumidade das esferas jurídicas* impõe que o negócio jurídico unilateral tenha sua eficácia, geralmente, limitada à esfera jurídica de quem o praticou. Há até negócios jurídicos unilaterais que *jamaiz* têm eficácia em relação a terceiros, nem indiretamente, como a *derrelicção*. Por isso, tem-se que o negócio jurídico unilateral somente pode interferir em esfera jurídica alheia para beneficiar, ou para formar negócio jurídico bilateral, quando possível (caso da *oferta* e *aceitação*). Se há interferência indevida que causa dano, existe contrariedade a direito e ilicitude.

194. Em razão dessa natureza particular, há doutrinadores, especialmente italianos, que recusam à *oferta* e à *aceitação* o caráter de negócios jurídicos unilaterais. Messineo (*Derecho civil y comercial*, v. II, p. 344), por exemplo, os exclui dizendo que constituem “declarações unilaterais de vontade *que não são negócios jurídicos, porque, para ter efeito, necessitam de outra declaração de vontade...*”. Por sua vez Santoro Passarelli (*Doctrinas generales del derecho civil*, p. 251) cataloga-os como “atos pré-negociais”, porque “a vontade — não obstante em *movimento* — está dirigida a produzir um efeito interino (provisório) que se esgota na predisposição do negócio”. Tais posições, a nosso ver, não têm fundamento científico, porque: (a) não analisam o *ser* do negócio jurídico, mas, apenas, dão relevo ao aspecto da eficácia, indevidamente porém, uma vez que não é elemento que participe de sua concreção, além do que não atentam para a circunstância de que a oferta e a aceitação têm efeitos próprios e exclusivos de cada um; (b) na classificação dos fatos jurídicos não há a categoria “ato pré-negocial” a que se refere Passarelli; pior ainda a atitude de Messineo, que nem os classifica. É bastante claro que, se estamos falando de fato jurídico, é preciso catalogá-lo em uma das espécies conhecidas. Não há fato jurídico *inclassificável*.

195. Oertmann, *Introducción al derecho civil*, p. 201.

Em princípio, o negócio jurídico unilateral receptício não pode ser modificado, sendo irrevogável a manifestação de vontade que o constitui. Há espécies revogáveis e modificáveis (Código Civil, art. 856), sendo permitido que se ponha, na própria manifestação de vontade, a sua revogabilidade. Na modificação ou revogação, se possíveis, não de ser observados os mesmos procedimentos (= forma) utilizados para a prática do negócio jurídico (Código Civil, art. 856).

Em razão de sua existência autônoma, o negócio jurídico unilateral pode ser incluído em negócio jurídico bilateral, sem que se *dissolva* nele ou perca, de alguma maneira, a sua identidade própria. Assim, nada impede que em contrato de cessão de direitos hereditários haja *renúncia de herança* (= negócio jurídico unilateral) por parte de herdeiros não cedentes ou do próprio cedente em relação ao restante da herança. Mesmo embutida em negócio jurídico bilateral, a renúncia não se bilateraliza, mas continua a ser o negócio jurídico unilateral que é.

São exemplos de negócio jurídico unilateral a derrelicção, a aceitação e a renúncia da herança, a instituição de fundação, a oferta, a aceitação, a promessa de recompensa, a emissão de título de crédito, o testamento, a renúncia, em geral, o exercício de direitos potestativos (embora haja situações que configuram atos jurídicos *stricto sensu*, como a interpelação para constituir o devedor em mora), entre outros.

2.5. Negócios jurídicos bilaterais

Os negócios jurídicos bilaterais se formam a partir de manifestações de vontade distintas, porém coincidentes, recíprocas e concordantes sobre o mesmo objeto. Não basta tão somente haver a coincidência das vontades sobre o objeto — como se A quer vender o bem X e B o quer comprar —, porque é necessário que haja, também, *acordo, consenso*. Se A vende, mas não a B, ou se não chegam a concordar sobre o preço, negócio bilateral não há, por faltar elemento essencial: o *acordo* (= consenso).

Forma-se o negócio jurídico bilateral no momento em que os figurantes materializam o acordo. Em geral, há uma *oferta* (= proposta) e uma *aceitação*, negócios jurídicos unilaterais, que se soldam pelo consenso. Há quem se refira à sucessividade entre a proposta e sua aceitação como dado necessário à formação do negócio jurídico bilateral. No entanto, esse caráter de necessidade somente existe quando a norma jurídica tem na sucessividade elemento completante do núcleo do negócio jurídico, como mostramos no § 12, 4.9. A sucessividade, porém, é o *quod plerumque fit*.

O negócio jurídico bilateral constitui a categoria mais importante de fato jurídico, precisamente porque dentre as suas espécies estão os contratos, inegavelmente os instrumentos de maior relevância por sua utilidade para a satisfação dos interesses humanos no tráfico social. Quase todos os contratos (porque há os que são negócios jurídicos plurilaterais, como o contrato de sociedade) são, necessariamente, negócios jurídicos bilaterais¹⁹⁶. No entanto, há negócios jurídicos bilaterais que não são contratos: os chamados *acordos*. No acordo de acionistas que regula interesses dos figurantes em sociedade anônima, não há contrato, mas há negócio jurídico bilateral ou plurilateral.

Segundo Betti¹⁹⁷, os negócios jurídicos bilaterais e plurilaterais ou seriam *contratos* ou *acordos*, que se distinguiriam entre si porque nos *contratos* haveria *composição de interesses opostos ou divergentes*, enquanto nos *acordos* os interesses seriam *paralelos e convergentes para um escopo comum*. Assim, os *acordos de transmissão* de propriedade imóvel ou móvel, de posse, quanto à constituição e transferência de direitos reais sobre bens imóveis ou móveis, e os acordos de acionistas, são exemplos de negócios jurídicos bilaterais que não são contratos¹⁹⁸.

196. Muito antes de haver a Ciência Jurídica isolado no universo dos fatos jurídicos a espécie *negócio jurídico* e desenvolvido a sua doutrina — ainda hoje em plena elaboração —, já os contratos eram classificados, segundo os efeitos que produziam, em (a) bilaterais e (b) unilaterais, conforme: (a) estabelecessem obrigações recíprocas e equivalentes — intencionalmente, ao menos — entre os figurantes; ou (b) criassem obrigações apenas para um dos figurantes.

Evidentemente, o emprego dos adjetivos *unilateral* e *bilateral* para qualificar os negócios jurídicos e, também, os contratos pode levar a expressões possíveis de criar confusões e equívocos no trato dos conceitos, como, por exemplo, quando se diz que o contrato unilateral é um negócio jurídico bilateral. Por isso, torna-se necessário precisar que, (a) enquanto a unilateralidade ou bilateralidade nos negócios jurídicos dizem respeito à formação do suporte fático suficiente, donde constituir questão que se situa no *plano da existência*, (b) quando qualificam um contrato mencionam dado que se coloca no *plano da eficácia*, porque indicam o conteúdo eficaz próprio do contrato em relação aos figurantes.

197. Emilio Betti, *Teoria geral do negócio jurídico*, v. II, p. 198. No mesmo sentido, Pontes de Miranda, *Tratado de direito privado*, t. III, p. 198, que usa a palavra entre aspas ("acordo"), observando que há acordos que não constituem negócio jurídico ou ato jurídico *stricto sensu*, mas são conteúdo de atos jurídicos *lato sensu*.

198. Enneccerus, *Tratado de derecho civil*, t. I, v. 2ª, nega que os *acordos* possam ser negócios jurídicos bilaterais ou contratos, argumentando que se trataria

2.6. Negócios jurídicos plurilaterais

Diferentemente dos negócios jurídicos bilaterais que se formam pela *coincidência* de vontades *opostas* sobre um mesmo objeto, os negócios jurídicos plurilaterais resultam de vontades *distintas* que convergem para um *fim comum*¹⁹⁹.

O negócio jurídico plurilateral típico é o *contrato de constituição de sociedade*, por isso dele nos serviremos para analisar as várias características dessa espécie negocial.

(a) Apesar da ideia que parece transmitir o adjetivo *plurilateral*, não é *essencial* para a formação de negócio jurídico plurilateral a presença de mais de dois lados. A constituição de sociedade por duas pessoas, apenas, não bilateraliza o negócio jurídico plurilateral, em razão de que, em tese, é possível o aumento do número de sócios, indefinidamente. Na sociedade é sempre possível a entrada de outros no negócio jurídico, apesar de não haver impedimento de que, *in casu*, os sócios possam estabelecer limitações ou mesmo vedação ao acesso de outros à sociedade.

(b) Na sociedade, simples ou empresária, não há relações jurídicas dos sócios entre si, especificamente, mas relações de cada um com o *todo*, a sociedade. Os direitos e deveres são com a sociedade, não com os outros sócios. O sócio que não integralizou o seu capital é *devedor da sociedade*, não dos outros sócios. O direito aos lucros é em face da sociedade, não dos demais sócios. As prestações e contraprestações são com a sociedade, porque não há reciprocidade de direitos e deveres dos sócios entre si. Não ocorre

$$\begin{array}{ccc} A & \rightleftharpoons & B \\ \swarrow & & \searrow \\ C, & \text{mas } A \rightleftharpoons S \rightleftharpoons B \end{array}$$

de apenas uma parte dos contratos reais, que somente se completaria com a entrega da coisa. Não tem razão, porém, porque o *acordo* por ser *abstracto* se perfaz, por si só, embora possa necessitar de atos integrativos, como o registro naqueles relativos à transmissão da propriedade imóvel no direito brasileiro, que, no entanto, somente concernem à sua eficácia total.

199. Pontes de Miranda, *Tratado de direito privado*, t. XXXVIII, p. 12.

Por isso é que o defeito na manifestação de uma das vontades não contagia o negócio como um todo (desde que não lhe seja essencial, como seria numa sociedade de dois). Se um incapaz participa da constituição de sociedade com duas ou mais pessoas capazes, a sua incapacidade alcança, apenas, a sua participação, não afetando o contrato, que continua íntegro.

(c) Diferentemente, na sociedade em comum (sociedade ainda não personificada, de que trata o Código Civil, arts. 986 e s.), enquanto manter essa forma, há relações dos sócios entre si, considerando-se que os bens e dívidas constituem patrimônio especial do qual todos eles são titulares em comum (Código Civil, art. 988). A comunhão que se estabelece cria, ao menos, relações jurídicas de solidariedade ativa e passiva entre os sócios, em razão das quais respondem todos, ilimitadamente, pelas obrigações contraídas em nome da sociedade, bem assim têm direito aos créditos e outros bens que integram o patrimônio especial.

(d) O objeto do negócio jurídico plurilateral, seja a constituição de sociedade simples ou empresária, seja de associação ou outro ente coletivo, consubstancia-se na finalidade comum: o lucro, o lazer, a prestação beneficente, a indústria etc.

3. Negócios jurídicos causais e abstratos

Conforme explicamos na nota 156, *causa* constitui a atribuição jurídica do negócio, relacionada ao fim prático que se obtém como decorrência dele. Nesse sentido, há (a) *causa solvendi*, quando o negócio tem como resultado o adimplemento de obrigações; (b) *causa credendi*, dita também *constituendi*, quando do negócio resulta a constituição de um crédito, em contrapartida de uma obrigação; e (c) *causa donandi*, em que um dá para inserir bem da vida no patrimônio de outrem. Conceito próximo ao de *causa* é o de *fim* do negócio jurídico, que se refere àquilo que de positivo ou negativo ocorre na esfera jurídica do figurante do negócio jurídico. É o *objeto* do negócio jurídico.

Quando o negócio jurídico tem uma causa intrínseca, incluída no seu suporte fático ou é possível ao figurante incluí-la, há negócio jurídico *causal*. Se o negócio jurídico não tem causa intrínseca e, sendo possível, os figurantes não a incluíram como *seu fim*, ou não houve *acordo* sobre ele, fim, o negócio jurídico é *abstrato*.

Em geral, os contratos são negócios jurídicos *causais*. Por consequência, a falta de *causa* no caso concreto torna o negócio anulável. Se

A emprestou a B (*causa credendi*) certa importância e B a recebeu como doação (*causa donandi*), o erro de B quanto à causa leva à anulabilidade do negócio (Código Civil, art. 138).

Nos negócios jurídicos *abstratos*, como acontece nos *acordos de transmissão* de propriedade de bens imóveis, de constituição de direitos reais, na cessão de crédito, bem assim nos negócios jurídicos cambiais ou cambiariiformes, nos títulos ao portador, por exemplo, em razão da abstração que se faz da *causa*, não é possível relacionar a ela a sua validade e eficácia. Não importa, assim, *por que* foi emitida a nota promissória, e. g. Os seus efeitos se produzem independentemente de que se busque a sua *causa*. Se a emissão se deu em pagamento de compra de um bem em que tenha havido inadimplemento do vendedor, não será possível ao emitente opor a exceção de contrato não cumprido para furtar-se ao pagamento da nota promissória se, por exemplo, o título fora endossado a terceiro²⁰⁰. Ao emitente que pagou ao endossatário caberá ressarcir-se do vendedor pelo enriquecimento sem causa por ele obtido em não cumprindo a sua parte no contrato sinalagmático.

4. Negócio jurídico fiduciário

Os negócios jurídicos típicos têm atribuição eficaz própria. Os acordos de transmissão, por exemplo, destinam-se à transferência da propriedade ou da posse, ou de ambas, de uma esfera jurídica para outra. Havendo um fim próprio do negócio jurídico ou sendo causal, não é possível às pessoas afastarem o *fim* ou a *causa* sob pena de invalidade do negócio. Apesar disso, os sistemas jurídicos permitem que se utilize o tipo contratual para alcançar escopos que sejam mais ou menos amplos do que os específicos do negócio, sem, contudo, eliminá-los. Mercê desse permissivo é que a doutrina admite os *negócios jurídicos fiduciários*, que se caracterizam, precisamente, por serem negócios jurídicos pelos quais se contrata a transmissão da propriedade, da posse, do crédito ou do direito com outra finalidade que não, apenas, a específica de alienar.

Na prática, há situações em que pessoas transmitem a propriedade sobre um bem, por exemplo, não para aliená-lo, mas para que alguém o

200. Ainda na vigência do Código de 1916, a jurisprudência pátria já admitia a oposição pelo devedor de exceções pessoais contra o credor, mesmo no caso de negócios abstratos, como os títulos de crédito ao portador. Essa orientação foi incorporada pelo Código Civil, que regulamentou a matéria em seu art. 906.

administre por certo tempo ou para certo fim (fideicomisso, e.g.). No mais comum dos casos, devedores transmitem aos credores bens, créditos ou direitos em *garantia* do adimplemento de dívida. Como se vê, a finalidade de própria do *acordo de transmissão* — que é a de *transferir* —, embora permaneça plena, porque a transmissão se dá, fica como que restringida pelo outro escopo (o de administrar ou de garantir a dívida). Essa restrição, no entanto, é de cunho tipicamente moral, baseada na confiança (*fidúcia*) que o transmitente deposita naquele a quem transmite, desde quando, do ponto de vista jurídico, os efeitos da transmissão se produzem, passando o bem, crédito ou direito a integrar a esfera jurídica do outro.

Porque se baseiam na confiança (do latim *fidare*), tais negócios jurídicos são chamados *negócios jurídicos fiduciários*.

Já o direito romano conhecia a *fiducia*, distinguindo-a em duas espécies: *a) cum amico contracta* e *b) cum creditore contracta*, conforme a sua finalidade fosse *(a)* o mandato ou a gestão ou *(b)* garantia de dívida.

Várias têm sido as construções teóricas procurando explicar os negócios jurídicos fiduciários²⁰¹. Parece-nos, no entanto, adequada a posição de Pontes de Miranda²⁰², segundo a qual o negócio fiduciário resulta da composição de dois fins: o técnico, próprio do negócio jurídico, e o econômico, que conduz à fidúcia. A relação fiduciária é produto do negócio jurídico específico + negócio jurídico fiduciário.

Além disso, completam-nos os respectivos *acordos de transmissão da propriedade* ou *de transmissão da posse*, ou de transmissão de propriedade e de posse, se há transferência de propriedade ou de posse, ou de ambas. Se o objeto da fidúcia for direito de crédito, o acordo de transmissão é sobre esse direito e o de posse refere-se ao documento (nota promissória, por exemplo) que o consubstancia.

Observa Pontes de Miranda²⁰³ que no suporte fático da fidúcia há um *elemento outorgativo de titularidade* e um *elemento vinculativo do fiduciário*.

201. Sobre as construções doutrinárias, José Carlos Moreira Alves, *A retrovenda*, 6, faz delas um resumo bastante claro. Para um exame mais aprofundado, aconselhamos Messina, *Negozi fiduciari*, in *Scritti giuridici*, v. I, p. 71, e Pontes de Miranda, *Tratado de direito privado*, t. III, §§ 271/5; t. XXI, §§ 2.668/73; t. XXIII, § 2.826; t. LII, §§ 5.482/3.

202. *Tratado de direito privado*, t. LII, p. 340 e s.

203. *Tratado de direito privado*, t. III, p. 117.

Podem constituir elemento *outorgativo da titularidade* todos os direitos reais (exceto os de *uso* e *habitação*) e o direito de posse, bem assim créditos e outros direitos de conteúdo econômico. Apesar de opiniões em contrário, nada obsta a que, pelo negócio jurídico fiduciário, se transmita a titularidade da propriedade e da posse, ou somente da posse, sobre bens imóveis ou móveis e a propriedade imaterial, como também de usufruto, de enfiteuse, de servidão, de direito real de garantia e de direito de crédito, por exemplo. As únicas limitações residem na intransmissibilidade do direito ou na falta de poder de disposição (= legitimização) do fiduciante. A infração a essas limitações implica as consequências próprias desses impedimentos: o negócio é *nulo* se o direito é intransmissível ou indisponível, por ilicitude do objeto, e *ineficaz* se falta legitimização (= titularidade) ao fiduciante.

As relações jurídicas que se estabelecem entre o *fiduciante* (= aquele que transmite) e o *fiduciário* (= aquele a quem se transmite) são as típicas do negócio jurídico, com os aditivos decorrentes da *fidúcia*. Assim, o bem, crédito ou direito objeto do negócio jurídico fiduciário, *sai do patrimônio do fiduciante* para incorporar-se ao do *fiduciário*, com o dever deste de restituição tão logo seja adimplida a dívida ou cumprida a obrigação que constitui o elemento vinculativo do fiduciário. Nos negócios para administração, ou outra finalidade que não de garantia, passa-se o mesmo: alcançado o fim, resolve-se o elemento vinculativo do fiduciário e deve ser restituído o bem à esfera jurídica do fiduciante.

A propriedade e a posse, ou somente a posse, do bem que constitui o objeto da transmissão fiduciária são, assim, *resolúveis*, pelo implemento do fato que as motivou. A resolubilidade é decorrência própria e específica da *fidúcia*, consequência do elemento *vinculativo do fiduciário* e não de simples condição ou termo resolutivo. A transmissão, no entanto, é plena, apesar do dever de restituição que é inerente ao negócio.

O negócio jurídico fiduciário tem assim:

(a) uma eficácia *erga omnes* no que diz respeito à transmissão da titularidade do direito, ou seja, em relação ao seu elemento *outorgativo da titularidade*;

(b) e uma eficácia de natureza *pessoal*, relativa, resultante da relação entre o fiduciante e o fiduciário, cujo conteúdo se consubstancia no dever de restituição, salvo norma jurídica que outorgue efeito *erga omnes* a essa relação entre os figurantes do negócio.

Por força da eficácia *erga omnes*, a titularidade do fiduciário não tem limitações perante terceiros, exceto naquilo que pertine ao caráter resolúvel da propriedade. Por isso, o fiduciário tem a propriedade e a posse, ou somente a posse, em nome próprio, e não em nome do fiduciante.

Quanto ao dever de restituição, por constituir obrigação de natureza pessoal, cabe ao fiduciante, pessoalmente, ou, se possível, a quem o suceda na relação, exigir o seu cumprimento, inclusive as perdas e danos que decorram de um eventual inadimplemento por parte do fiduciário.

Não há, porém, impedimento de que a transmissão se torne definitiva se ocorrer fato bastante para determinar tal consequência. No fideicomisso resultante de testamento, se o fideicomissário renunciar à herança ou falecer antes do fiduciário ou antes de realizar-se a condição resolutória, consolida-se, pela caducidade, a propriedade do bem na pessoa do fiduciário²⁰⁴. No fideicomisso constituído por negócio *inter vivos*, a consolidação depende das estipulações negociais, mas é possível. Se o negócio se destina a garantir crédito, é admissível que se tenha como causa de extinção da resolubilidade da transmissão o inadimplemento da dívida; quer dizer: inadimplida a dívida extingue-se a *fidúcia*, tornando-se definitiva a propriedade (Lei n. 9.514/97, art. 26).

No direito brasileiro, em que, nos direitos reais de garantia e na alienação fiduciária de bem móvel em garantia, é proibido ao credor ficar com o bem objeto do penhor, hipoteca, anticrese ou alienação fiduciária, sendo nulo o pacto (comissório) que o permita²⁰⁵, discute-se se seria possível a consolidação da propriedade dada em garantia na pessoa do fiduciário. A questão não pode ser resolvida genericamente, em face do tratamento legislativo dado às espécies.

(a) O Código Civil, arts. 1.361 e s., embora tenha regulado a propriedade fiduciária de bem móvel infungível, assim considerada aquela resultante do registro de negócio jurídico de alienação fiduciária em garantia no registro próprio (Registro de Títulos e Documentos ou repartição encarregada de licenciamento de veículos), não disciplinou o negócio jurídico fiduciário em garantia, de modo que se deve considerar em vigor a legislação extravagante existente sobre a matéria. Mesmo assim, dispôs o Código, com absoluta impropriedade terminológica, mas

204. Código Civil, arts. 1.955 e 1.958.

205. Código Civil, art. 1.364, 1.365 e 1.428 e Lei n. 4.728, de 14-7-1965, art. 66, § 7º.

de modo cogente, que o inadimplemento da dívida garantida pela alienação fiduciária implicaria a *obrigação* do proprietário (dito, impropriamente, credor) de vender a terceiro o objeto da propriedade fiduciária e aplicar o resultado da venda na quitação de seu crédito e no ressarcimento das despesas de cobrança, e a entregar o saldo, se houver, ao devedor, ficando esse responsável, pessoalmente, pelo saldo devedor se o produto apurado na venda for insuficiente. Além disso, no art. 1.365, impôs a sanção de nulidade à cláusula contratual que autorizar ao proprietário ficar com a coisa alienada em garantia (objeto da propriedade), na hipótese de inadimplemento.

(b) A legislação extravagante (Lei n. 9.514/97) admitiu e regulou a possibilidade de alienação fiduciária de bem móvel em garantia de contratos de financiamento no âmbito do chamado Sistema de Financiamento Imobiliário, espécie que foi ignorada pelo Código Civil. Essa lei, após declarar que o inadimplemento da obrigação garantida, devidamente caracterizado mediante interpelação do devedor através do Oficial do Registro de Imóveis competente, prevê a *consolidação* da propriedade fiduciária na pessoa do credor, mediante simples registro na matrícula do imóvel, depois de pagas as despesas, incluído o Imposto sobre a Transmissão de Bens Imóveis *inter vivos*. No entanto, prescreveu que, dentro dos trinta dias seguintes ao registro da *consolidação da propriedade*, o proprietário deverá promover leilão público para alienação do imóvel a terceiro, realizando-se um segundo leilão se no primeiro o maior lance oferecido for inferior ao valor do imóvel, conforme estipulado no contrato. Se nesse segundo leilão não for alcançado preço igual ou superior ao da dívida acrescida das despesas, dos prêmios de seguro, dos encargos legais, inclusive tributários e das contribuições condominiais, o proprietário fiduciário (= credor) dará quitação ao devedor e se resolverá a fidúcia, tornando-se definitiva a sua propriedade.

Como é evidente, a legislação somente regulamentou a alienação fiduciária de bens móveis e de imóveis, neste último caso quando destinado a garantir financiamento imobiliário. Não tratou de negócios fiduciários sobre imóveis em garantia de outros tipos de obrigações.

A respeito da alienação que recai sobre a propriedade de bem móvel não fungível a situação anterior ao novo Código Civil não se alterou. Não há como considerar o contrato através do qual se efetiva a alienação fiduciária em garantia como um negócio jurídico fiduciário propriamente dito, uma vez que é da essência deste que, inadimplida a obrigação, a *fidúcia* se extingue, tornando-se definitiva (= sem resolubilidade) a pro-

priedade. Em verdade, como demonstrou, com muita perspicácia, o saudoso mestre José Paulo Cavalcanti²⁰⁶, essa alienação fiduciária em garantia não passa de um penhor mal dissimulado, uma vez que, em essência, dela, apenas, resulta uma vinculação do valor do bem ao implemento da dívida, gerando uma pretensão, em favor do credor, de realizar tal valor, como ocorre na garantia pignoratícia. Há, portanto, na espécie, simples direito real de garantia de caráter pignoratício e não negócio jurídico fiduciário em sentido próprio, que, só pelo registro do acordo de transmissão nele contido, já transmite a propriedade sobre o bem, embora de natureza resolúvel, mas passível de tornar-se definitiva.

Em relação à alienação fiduciária de bem imóvel em garantia regulada pela Lei n. 9.514/97, a obrigação que é imposta ao proprietário fiduciário de alienar o bem, em leilão, dentro dos prazos que estipulou a partir do momento em que a sua propriedade sobre o bem se consolida, em havendo inadimplemento da dívida, não parece desfigurá-la como espécie de negócio jurídico fiduciário, propriamente dito, considerando-se que essa consolidação em sua pessoa, se a venda não se realizar nos dois leilões, é própria do negócio fiduciário. Essa obrigação de buscar a alienação tem o salutar objetivo de evitar que se utilize desse negócio

206. A Lei n. 4.728, de 14-7-1965, art. 66, com a redação que lhe deu o Decreto-lei n. 911/69, definiu como *alienação fiduciária em garantia* o negócio segundo o qual o devedor aliena o domínio resolúvel e a posse indireta de bem móvel ao credor, em garantia de dívida. A quase totalidade da doutrina considerava que tal negócio jurídico configuraria negócio jurídico fiduciário em garantia. Vide, por exemplo, Pontes de Miranda, *Tratado de direito privado*, t. LII, §§ 5.482 e s.; Caio Mário da Silva Pereira, *Instituições de direito civil*, v. VI; José Carlos Moreira Alves, *Da alienação fiduciária em garantia*; Orlando Gomes, *Alienação fiduciária em garantia*; Silvío Rodrigues, *Direito civil*, v. 3, entre outros. José Paulo Cavalcanti (*O penhor chamado alienação fiduciária em garantia*), no entanto, segundo nos parece com absoluta pertinência, demonstrou que a alienação fiduciária prevista pela Lei n. 4.728/65 não passa de um penhor — outro, como o agrícola, o pecuário e o industrial, sem tradição efetiva da coisa — com outra denominação, exatamente porque: (a) ao credor é vedado adquirir a propriedade; (b) somente lhe cabendo realizar o valor do bem para pagar-se, devolvendo o saldo, se houver, ao devedor. O novo Código Civil, apesar de não se referir, explicitamente, à posse direta do alienante e à indireta do credor, não nos parece haver alterado os termos da questão, continuando pertinente a crítica do saudoso José Paulo Cavalcanti, se considerarmos que a condição de depositário, que persiste o Código em atribuir ao alienante, implica imputar-lhe a posse direta do bem, máxime quando se lhe permite, enquanto não vencida a dívida objeto da garantia, o uso da coisa alienada, a suas expensas e risco, segundo sua destinação específica.

jurídico como instrumento para fraudar a vedação do pacto comissório, com o que permitiria alcançar por meio permitido finalidade proibida²⁰⁷.

Quanto aos negócios fiduciários que visem a garantir obrigações que não resultem de mútuo, embora não haja normas jurídicas que os regule, parece-nos não haver impedimento de que sejam realizados, validamente. Nada impede que alguém que alienou, a empresa construtora, terreno com a finalidade de construir prédio de apartamentos, recebendo o alienante, em pagamento, unidades habitacionais no futuro edifício, contrate, como garantia do cumprimento dessa obrigação (de entrega das unidades habitacionais no edifício a ser construído), a transmissão fiduciária de unidades habitacionais já existentes, estabelecendo-se como condição resolutiva da propriedade fiduciária o cumprimento da obrigação garantida. Nessa hipótese, não cumprida a obrigação, consolida-se a propriedade fiduciária na pessoa do credor. Esta nos parece a única forma de garantia capaz de assegurar, sem risco de prejuízo algum, contra a aleatoriedade que existe nos contratos de incorporação imobiliária, as pessoas que entram com seus imóveis para receber a contrapartida em bens futuros (= unidades habitacionais a construir).

5. Negócios jurídicos *inter vivos* e *mortis causa*

Diz-se *mortis causa* o negócio jurídico cuja eficácia depende da morte. É o caso do testamento, em que a morte constitui elemento que deflagra os efeitos do negócio jurídico, mas nada tem que ver com sua existência e validade. O negócio à causa de morte existe tão logo com posto seu suporte fático, sendo válido ou inválido desde aí.

Os negócios *inter vivos* têm sua eficácia segundo a sua natureza, sem depender da morte de quem quer que seja.

É preciso ressaltar que a morte somente faz caracterizar o negócio jurídico como *mortis causa* quando compõe o seu suporte fático como elemento que deflagra sua eficácia. Por isso, se a morte de alguém cons-

207. Como acontece quando, em atos de usura, o credor, para garantir seu crédito, em vez de constituir uma hipoteca (que teria de excutir, judicialmente, em caso de inadimplemento da dívida), contrata uma compra e venda estabelecendo cláusula de retrovenda, cujo direito de recompra deva ser exercido pelo vendedor (devedor) dentro de prazo que corresponde ao da dívida, para fraudar a proibição de pacto comissório.

titui simples dado fático de *condição* ou de *termo*, tal não implica transformar em *mortis causa* negócio jurídico *inter vivos*. Exemplo disso é a espécie do art. 547 do Código Civil. A previsão de morte do donatário, sobrevivendo-lhe o doador, como condição resolutória da doação, não a faz negócio *mortis causa*.

6. Negócios jurídicos consensuais e reais

Há negócios jurídicos cujo suporte fático prevê, como elemento nuclear, além do *consenso* entre os figurantes, um ato-fato representado pela tradição do objeto da prestação. No *mutuo*, exige-se a entrega ao mutuário do dinheiro, por exemplo. Esses negócios jurídicos são ditos reais porque a sua perfeição depende do *ato real* (= ato-fato) da tradição. A doação de bem móvel de pequeno valor (Código Civil, art. 541, parágrafo único), o comodato (Código Civil, art. 579), o acordo de transmissão de propriedade de bem móvel (Código Civil, art. 1.267), o contrato de depósito (Código Civil, art. 627), a constituição do penhor (Código Civil, art. 1.431) são exemplos de negócios jurídicos reais.

Consensuais são os negócios jurídicos que se perfazem apenas pelo *consenso* entre os figurantes, sem a necessidade de tradição do bem. A compra e venda, a doação, a locação, o mandato exemplificam negócios jurídicos consensuais.

Nos negócios jurídicos reais, se os figurantes pactuam sem efetivar a tradição, pode haver-se formado negócio jurídico preliminar, promessa, cujo descumprimento pode conduzir à indenização por perdas e danos.

7. Negócios jurídicos patrimoniais (obrigacionais e juri-reais) e extrapatrimoniais

(i) Há negócios jurídicos cujo objeto, constituído por uma atribuição patrimonial, importa uma prestação de natureza econômica. São os chamados *negócios jurídicos patrimoniais*, que, conforme o ramo jurídico a que se referem, são classificados em (a) *negócios jurídicos juri-reais* e (b) *negócios jurídicos obrigacionais*.

(a) São *juri-reais* os negócios jurídicos de direito das coisas. Como observa Pontes de Miranda²⁰⁸, não convém à Ciência a definição, muito

208. *Tratado de direito privado*, t. III, p. 158 e s.

comum na doutrina, dos negócios juri-reais como aqueles pelos quais se criam, modificam ou transferem direitos reais, porque se inclui, no conceito, dado que diz respeito à sua eficácia, não à sua existência. Na verdade, não é essencial para caracterizar o negócio juri-real o seu efeito *real*, no sentido de eficácia que crie, modifique ou transfira direito real. Basta que do negócio resulte *direito formativo* de direito real para que se tenha negócio jurídico juri-real. Exemplos típicos de negócios jurídicos juri-reais são os *acordos de transmissão*²⁰⁹.

É preciso afastar a confusão, que fazem alguns autores, entre negócios jurídicos reais e juri-reais. Naqueles, como vimos, no suporte fático há como elemento nuclear o ato-fato da tradição do objeto da prestação, enquanto nesses não. O acordo de transmissão de bem móvel no direito brasileiro é negócio jurídico real — porque se exige para sua perfeição a tradição da coisa — e também é negócio jurídico juri-real, porque de direito das coisas. O contrato pelo qual se constitui hipoteca é negócio juri-real, porém não é negócio jurídico real, pois não exige tradição.

(b) *Obrigacionais* são os negócios jurídicos de direito das obrigações e outros ramos, exceto os que não envolvem atribuição patrimonial (por exemplo, compra e venda, doação, locação, empréstimo).

(ii) Há, por outro lado, negócios jurídicos que não implicam atribuição patrimonial específica, mas, ao contrário, dizem respeito a direitos, em geral personalíssimos, que não têm conteúdo econômico. A adoção e o casamento são exemplos de negócios extrapatrimoniais. Na verdade, nesses negócios não se exclui possam ter consequências patrimoniais, mas estas, quando há, são secundárias em relação ao negócio em si. Nem todo negócio de direito de família é extrapatrimonial. Há aqueles de conteúdo tipicamente patrimonial, como os pactos antenupciais. Do mesmo modo, há negócios extrapatrimoniais *fora* do direito de família. Por isso, parece-nos procedente a crítica ao uso da expressão “negócios de direito de família” como sinônima de negócios extrapatrimoniais²¹⁰.

209. O acordo de transmissão da propriedade imóvel, por exemplo, não produz no direito brasileiro, por si só, o *efeito real* de transferir o domínio, o que somente ocorre com sua inscrição no registro de imóveis. Gera, no entanto, desde logo, o *direito a levar o acordo de transmissão a registro*, que constitui o *direito formativo gerador de direito real* típico do acordo.

210. José de Abreu, *O negócio jurídico e sua teoria geral*, p. 88.

8. Negócios jurídicos solenes e não solenes

Todo negócio jurídico tem uma forma. Tudo, aliás, no mundo se nos oferece sob uma determinada forma. Por isso, quando se classifica o negócio jurídico segundo a sua forma não implica dizer que haja espécie que não tenha forma, mas se leva em conta que as normas jurídicas, considerando a necessidade de melhor documentar (provar) certos negócios, determinam que sejam realizados por meio de formas mais ou menos solenes, ou sem qualquer solenidade.

Sob esse aspecto, classificam-se os negócios jurídicos em (a) solenes e (b) não solenes, quer (a) estejam sujeitos a uma forma especial prescrita em lei ou (b) possam ser realizados pela forma que melhor aprouper aos figurantes.

No direito hodierno, no tocante aos negócios jurídicos, vigora o princípio da liberdade de forma²¹¹, em razão do qual a exigência de forma solene constitui exceção. Apesar disso, em alguns casos, a forma assume tal importância que é incluída, até, entre os elementos complementantes do núcleo do suporte fático, como ocorre no casamento e no testamento. Nesses casos, que são os mais excepcionais, a inobservância da forma importa a *própria inexistência* do negócio jurídico, como mostramos no § 12, 5. De ordinário, porém, a forma solene constitui elemento complementar do suporte fático, implicando, assim, questões de validade. Os contratos constitutivos ou translativos de direitos reais sobre imóveis acima de um certo valor, os pactos antenupciais, as adoções são exemplos de negócios jurídicos solenes em que a forma não lhes é essencial à existência, mas à validade.

Há quem entenda²¹², porém, que essa classificação, referindo-se, apenas, a negócios jurídicos solenes e não solenes, seria insuficiente, porque não expressaria as espécies possíveis. Haveria negócios que teriam forma escrita obrigatória, mas que, por não exigirem a *presença da autoridade*, não poderiam ser tidos como solenes²¹³. Seria a hipótese de contratos constitutivos ou translativos de direitos reais sobre imóveis de pequeno valor, em que a *forma escrita* seria necessária em face do re-

211. Código Civil, art. 107.

212. José de Abreu, *O negócio jurídico e sua teoria geral*, p. 92. Orlando Gomes, *Introdução ao direito civil*, p. 265.

213. José de Abreu, *O negócio jurídico e sua teoria geral*, p. 94.

gistro imobiliário, mas poderia ser realizado por documento particular. Para esses, haveria negócios jurídicos não formais, formais e solenes. A objeção, segundo entendemos, não é pertinente porque não há, na verdade, negócio não formal. Todos, como mencionamos antes, têm forma, apenas, umas são solenes e outras simples. O negócio verbal tem sua forma; só não exige solenidade. Além disso, não nos parece correto somente considerar solene o ato praticado com a presença da autoridade. Solene, no nosso entender, é qualquer ato que requiera alguma solenidade especial, nem que seja a assinatura de um escrito particular.

9. Negócios jurídicos típicos e atípicos

Conforme referimos no § 14, 1, a milenar experiência da humanidade em atender carências decorrentes das relações sociais determinou a criação de categorias jurídicas que poderíamos dizer *universais*. Essa realidade se reflete na definição, por meio de normas jurídicas, de tipos de negócios jurídicos, os quais são estruturados e regulamentados quanto a seus conteúdo e objeto. É o caso dos contratos de compra e venda, de doação, de mandato, de locação, por exemplo. Porque têm um *tipo* previsto e regulado por lei, esses negócios jurídicos são denominados *negócios jurídicos típicos* (também ditos, *nominados*, precisamente porque são *nomeados*, têm designação própria).

No entanto, a área contratual é, por excelência, o campo onde vigora o poder de autorregramento da vontade, em razão do qual às pessoas se reconhece a possibilidade de escolha da categoria jurídica e do conteúdo eficaz que melhor atenda aos seus interesses. Por isso, é permitido aos interessados pactuar negócio que não se ajuste aos tipos previstos na lei, estruturando um outro que sirva às suas específicas conveniências. A esses outros negócios, dá-se o nome de *negócios jurídicos atípicos*, ou *inominados*.

Em geral os tipos negociais legalmente previstos esgotam as situações possíveis, sendo os negócios atípicos, de ordinário, mistura de vários negócios típicos. O moderno contrato de *leasing*, por exemplo, é um contrato de locação somado a uma promessa de venda.

A importância dessa classificação reside em que, havendo um tipo negocial definido em seu conteúdo, cogentemente, não é possível aos figurantes modificá-lo para furtar-se à incidência legal, sob pena de nulidade. Sendo área regulada por lei dispositiva (= não cogente), é livre às pessoas dar-lhe a estruturação que julgarem mais adequada.

10. Unidade e pluralidade nos negócios jurídicos. Negócios jurídicos unos, unitários e complexos. União de negócios jurídicos. Utilidade da classificação

Do ponto de vista de sua quantitatividade objetiva, a classificação dos negócios jurídicos leva em consideração se há: *unidade ou pluralidade e unitariedade ou complexidade* no ato jurídico.

10.1. Unidade e pluralidade de negócios jurídicos

A *unidade do negócio jurídico* se refere à *especificidade* que se atribui ao ato jurídico. Diz-se *uno*, ou *único*, o negócio jurídico quando as suas disposições constituem um todo indissociável, não se podendo separá-las em partes distintas sem descaracterizá-lo. Há um só negócio jurídico porque se lhe atribui *especificidade única*, o que se identifica pela existência de um só *fim* (= *objeto específico*). Os negócios jurídicos típicos, considerados em seus suportes fáticos específicos, são atos jurídicos unos (por exemplo: compra e venda, doação, locação). No entanto, se no mesmo negócio jurídico há elementos de negócios jurídicos vários, inclusive atípicos, o negócio jurídico se torna *complexo*, ou *misto*, mas essa complexidade não exclui a *unidade* sempre que existir subordinação do todo à *especificidade de um deles*, que é preponderante (= especificidade preponderante), e ao *fim comum* do negócio jurídico complexo ou misto (por exemplo: contrato de *leasing*, contrato de franquia, contrato de transporte com fornecimento de hospedagem e alimentação, contrato de empreitada com fornecimento de material), como ensina Pontes de Miranda, no *Tratado de direito privado* (t. III, p. 174).

À *unidade* se opõe a *pluralidade*, que ocorre quando existem dois ou mais negócios jurídicos, cada um com sua *especificidade própria*, mesmo que tenham os mesmos figurantes, as prestações (diferentes) recaiam sobre um mesmo bem e constem de um mesmo instrumento negocial (por exemplo: A compra a B o apartamento X e na mesma escritura o dá em locação ao próprio vendedor; A compra a B 2.000 sacas de milho e no mesmo instrumento particular contrata com o próprio B o depósito da mercadoria em armazéns seus).

A diferença entre a unidade e a pluralidade de negócios jurídicos, como se vê, não diz respeito ao número de negócios, que podem ser vários em ambas as espécies, mas reside na unidade ou pluralidade da

especificidade própria e ao fim comum dos negócios. Se há preponderância da especificidade própria de um deles, à qual todos os negócios a ela são subordinados, existe unidade. Se cada qual tem a sua especificidade própria, o caso é de pluralidade.

10.2. Unitariedade e complexidade

Quando há unidade, o negócio jurídico pode ser *unitário* ou *complexo*.

Diz-se *unitário* o negócio jurídico único em que há unidade de todos os seus elementos: sujeito, objeto e exteriorizações de vontade (por exemplo: A vende a B o imóvel I).

Complexo, ou *misto*, é o negócio jurídico, também único, em que algum ou alguns desses elementos não são unitários, mas pelo menos um é. A *complexidade* pressupõe *unidade*, bem assim *unidade*, esta relativamente, ao menos, a um dos elementos do ato jurídico, nunca, porém, a todos (por exemplo: A e B, condôminos da sala S — bem indivisível —, alugam a C; Y contrata com X a decoração de sua casa, fornecendo X os objetos de adorno; Z e K contratam o *leasing* (= locação + opção de compra) de um computador).

A distinção fundamental entre (a) *complexidade* e (b) *pluralidade* de negócios jurídicos consiste em que na *complexidade* há *negócio jurídico único* (embora vários sejam os sujeitos, ou os objetos, ou o elemento volitivo), enquanto na *pluralidade* há *vários negócios* (mesmo que haja identidade de sujeitos, ou de objetos da prestação; por exemplo: A comprou a B as salas 101 e 102 do edifício E, na mesma escritura pública).

O testamento, entretanto, que é negócio jurídico *envolvente*, considera-se ato jurídico único, embora possa conter vários negócios jurídicos, aqui ditos *envolvidos*. Há unidade, mas não há unitariedade.

10.3. União de negócios jurídicos

É necessário, finalmente, distinguir essas espécies daquelas que a doutrina denomina *união de negócios jurídicos* (Pontes de Miranda), ou *negócios jurídicos ligados* (Orlando Gomes), o que somente pode ocorrer quando há pluralidade de atos jurídicos.

É preciso ressaltar que no trato dos conceitos sobre a unidade ou pluralidade, unitariedade ou complexidade do negócio jurídico não tem

interferência, nem significado algum, o aspecto da instrumentação do ato jurídico, quando se trata de ato jurídico *inter vivos*. Pode haver vários atos jurídicos (= pluralidade) em um só instrumento (por exemplo: compra e venda de imóvel com doação ao filho do comprador em uma mesma escritura pública), como um só negócio jurídico (= unidade com unitariedade ou com complexidade) praticado por meio de vários instrumentos (por exemplo: doação feita a um filho em um instrumento e a dispensa de colação — Código Civil, art. 2.006 — em outro).

A *união de atos jurídicos* pode dar-se entre atos jurídicos unitários, ou entre unitários e complexos ou, ainda, entre atos jurídicos complexos.

Diz-se *externa* quando a união entre os atos jurídicos existe, apenas, em decorrência de sua formalização (por exemplo: A compra o imóvel e o aluga ao próprio vendedor, no mesmo instrumento). Os contratos são independentes, não se vinculam entre si de modo algum. A única coisa que os une é o instrumento.

Na *união interna*, diferentemente, existe entre os negócios jurídicos um nexo vinculante, uma relação de dependência, de modo que, embora cada um dos negócios jurídicos continue a ter sua identidade própria, têm seus destinos ligados entre si. Se, por exemplo, em acordo de acionistas firmado entre pessoas jurídicas, no qual, além das cláusulas comuns a esse negócio jurídico, como prescrito na Lei de Sociedades Anônimas, se estabelece que os representantes das acionistas na assembleia geral devem eleger para ocupar cargo na diretoria da companhia certa e determinada pessoa indicada por uma delas, existe união interna de três negócios jurídicos: (a) acordo de acionistas (cláusulas normais), (b) obrigação por fato de terceiro (os representantes devem eleger a pessoa indicada); e (c) estipulação em favor de terceiro (a pessoa que deve ser eleita diretor).

10.4. Utilidade da classificação

Esta classificação tem especial importância no trato das questões relativas à validade parcial ou total dos negócios jurídicos. A problemática da nulidade total ou parcial do ato jurídico (Código Civil, art. 184) está relacionada especificamente à questão da separabilidade de suas partes, a qual, por sua vez, condiciona-se à preservação da *integridade* do ato jurídico, tanto do ponto de vista objetivo como subjetivo.

Objetivamente, só é possível falar de nulidade parcial se a exclusão da parte inválida não atinge o negócio jurídico em sua essência, ou seja, a separação não descaracteriza o suporte fático do negócio jurídico. Neste ponto ressalta a necessidade de exame do negócio jurídico segundo as categorias mencionadas na classificação.

Subjetivamente, a separação, mesmo se possível objetivamente, não pode prejudicar a finalidade do negócio jurídico conforme a vontade (= intenção) dos figurantes.