

VICTOR ALVES SARDINHA DE LISBOA

**CONTRATO DE COMPRA E VENDA E SUAS CLÁUSULAS
ESPECIAIS**

CURSO DE DIREITO - UNIEVANGÉLICA

2020

VICTOR ALVES SARDINHA DE LISBOA

**CONTRATO DE COMPRA E VENDA E SUAS CLÁUSULAS
ESPECIAIS**

Monografia apresentado ao Núcleo de Trabalho Científico do curso de Direito da UniEvangélica, como exigência parcial para a obtenção do grau de bacharel em Direito, sob a orientação da Professor M.e Rivaldo Jesus Rodrigues.

ANÁPOLIS - 2020

VICTOR ALVES SARDINHA DE LISBOA

**CONTRATO DE COMPRA E VENDA E SUAS CLÁUSULAS
ESPECIAIS**

Anápolis, ____ de _____ de 2020.

BANCA EXAMINADORA

RESUMO

O presente trabalho monográfico apresenta o tema Contrato de compra e venda e suas cláusulas especiais, que foi desenvolvido através de três capítulos, que descrevem conceito de contrato de compra e venda, as suas características principais e os seus elementos, sendo abordando ainda sobre as cláusulas especiais, tratando de cada uma delas, logo em seguida foi apresentado as cláusulas de retrovenda e a simulação nos contratos de compra e venda. Visou-se compreender o contexto de inserção das cláusulas nos contratos e, para tanto, expôs as características, finalidade e possibilidades de aplicação do contrato de compra e venda. Por meio de análises teóricas e jurídicas, fica comprovado que embora raramente seja utilizada, na maioria dos casos, a cláusula retrovenda ainda é utilizada para simular o comportamento da usura e comprovará suas consequências jurídicas. Também foram levantadas algumas questões sobre se existe um acordo retrospectivo na legislação brasileira e a situação que pode onerar uma das partes, razão pela qual se entenderá que as questões que precisam ser levantadas no trabalho serão compreendidas. Finalmente, explica a necessidade de uma melhor regulamentação do instituto da retrovenda.

Palavras chave: contrato; compra e venda; cláusula; retrovenda; cláusulas especiais.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	01
CAPÍTULO I – CONTRATO DE COMPRA E VENDA	04
1.1 Conceitos	04
1.2 Características	07
1.3 Elementos	09
1.3.1 Coisa	09
1.3.2 Preço	11
1.3.3 Consentimento	12
CAPÍTULO II – DAS CLÁUSULAS ESPECIAIS	14
2.1 Venda a contento	14
2.2 Preempção	17
2.3 Venda sobre documentos.....	18
2.4 Reserva de domínio	20
CAPÍTULO III – CLÁUSULAS DE RETROVENDA E SIMULAÇÃO NOS CONTRATOS	24
3.1 Da retrovenda.....	24
3.2 Diferenças entre dolo e erro	26
3.2.1 Erro.....	27
3.2.2 Dolo	28
3.3 Simulação como forma de abuso de direito	31
CONCLUSÃO	34
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	36

INTRODUÇÃO

O trabalho apresentado possui o objetivo analisar os contratos e as cláusulas especiais de compra e venda, buscando entender a existência como são aplicados tais contratos, bem como a aplicação das cláusulas, observando as possíveis brechas normativas.

O contrato de compra e venda é considerado como um dos mais utilizados no mundo, tratando-se de um negócio jurídico, onde ocasiona obrigações que deverão ser cumpridas pelas partes. Observa-se que os efeitos desse contrato são meramente obrigacionais, e não reais, isto é, para o direito brasileiro, a simples compra e venda, não transfere de imediato o domínio da coisa vendida, gerando para o vendedor a obrigação de transferi-lo.

Os doutrinadores brasileiros nomeiam as cláusulas especiais como adjetas do contrato, nas quais é necessário se observar as normas particulares tornando o condicional o negócio tendo em vista à vinculação de efeitos do contrato a evento futuro e incerto. Em meio as características e peculiaridades, dos contratos e das cláusulas especiais, existem as específicas dos contratos de compra e venda, as quais são estabelecidas de forma opcional e alteram os contratos a fim de garantir algum interesse.

A escolha do tema justifica-se por se tratar de um tema bastante relevante na sociedade, que busca tratar de um assunto que seria importante para as partes celebrantes de contratos, principalmente contrato de compra e venda, pois as cláusulas especiais, são utilizadas para benefícios de ambas as partes no negócio

jurídico, desde que previamente acordadas. Dessa forma, com essa pesquisa visa-se

apresentar ao leitor um melhor entendimento sobre os contratos, como estes pode ser utilizado da melhor forma por todas as partes envolvidas no negócio jurídico. Dando enfoque principal no contrato de compra e venda, e nas cláusulas especiais que podem existir.

O referido tema é bem atual e traz a realidade dos dias de hoje. Principalmente por que muitas pessoas todos os dias praticam uma forma de contrato de compra e venda seja ele verbalmente, ou escrito. De modo a entender que o contrato é o encontro de vontades de duas ou mais partes, que produzem os efeitos jurídicos que cria, modifica ou extingue direitos ou obrigações em função dessa convergência.

O objetivo do presente trabalho monográfico é analisar o contrato de compra e venda e suas cláusulas especiais, bem como conceituar contrato de compra e venda e analisar as suas finalidades, e ainda analisar o surgimento das cláusulas especiais do contrato de compra e venda, e identificar as interferências das cláusulas especiais no contrato de compra e venda, para trazer um melhor entendimento ao leitor.

No primeiro capítulo foi realizada uma abordagem inicial do conceito de contrato de compra e venda em um sentido amplo, logo após foi apresentado as características desse tipo de contrato que são importantes para essa espécie de contrato. Em um terceiro momento foi apresentado e os elementos contratuais.

O segundo capítulo foi tratado sobre as cláusulas especiais, onde foi esclarecido que essas cláusulas são elementos acidentais que não afetam, em regra, a sua existência ou validade, mas sim o campo da eficácia do negócio jurídico, geralmente subordinando seus efeitos a eventos futuros e incertos. Portanto, as cláusulas especiais ou pactos adjetos são previsões que têm o condão de alterar os efeitos da compra e venda, atribuindo feição diferente ao contrato compactuado.

Já o terceiro capítulo trouxe a abordagem da cláusula de retrovenda, que são utilizadas no contrato de venda, inicialmente trata do contrato de compra e

venda que é quando uma pessoa (vendedor) é obrigada a transferir a outra (comprador), determinada coisa seja ela imóvel, móvel e semovente e a intangível. Assim, desde que ambas as partes estejam de acordo, o contrato de venda pode conter termos especiais, conforme foi apresentado no decorrer do capítulo, bem como foi apresentado a cláusula de retrovenda de forma mais explicada, assim como as diferenças nos casos de erro e dolo, e ainda a simulação no abuso do direito.

CAPÍTULO I - CONTRATO DE COMPRA E VENDA

Neste capítulo será abordado inicialmente o conceito de contrato de compra e venda em um sentido amplo, logo após será elucidado as características desse tipo de contrato. Em um terceiro momento serão apresentados a classificação e os elementos contratuais.

1.1 Conceitos

Inicialmente é necessário fazer uma introdução acerca dos contratos em geral, para logo em seguida tratar do contrato de compra e venda. Os contratos de modo geral são uma espécie de negócio jurídico, comum e importante fonte de obrigação, sendo eles, de natureza bilateral ou plurilateral, que depende para sua formação da vontade de pelo menos duas partes. O Código Civil de 2002 considera como fatos geradores de obrigação, os contratos; as declarações unilaterais da vontade e os atos ilícitos, dolosos e culposos. (GONÇALVES, 2012).

Nota-se que os contratos, não estão presentes somente nas relações obrigacionais, refletem nas relações empresariais, no direito das coisas, direito de família e sucessões, sendo uma figura jurídica que ultrapassa o âmbito do direito civil, onde se pode observar os inúmeros contratos celebrados nos dias atuais. (GONÇALVES, 2013).

Segundo o doutrinador Fábio Ulhôa Coelho “direito contratual é a parte da tecnologia jurídica que cuida dos meios para atender, de um lado, à racionalidade econômica no uso dos recursos escassos e, de outro, à justiça no amparo do

contratante débil". Pode-se dizer que o contrato é o encontro de vontades de duas
ou

mais partes, que produzem os efeitos jurídicos que cria, modifica ou extingue direitos ou obrigações em função dessa convergência. (2012, p. 186).

Em geral os contratos são celebrados, com pessoas jurídicas, instituições financeiras, empresas, e o Estado, existindo várias espécies de contratos os quais serão abordados mais adiante. Possuem uma função social, servindo como meio de circulação da riqueza, centro dos negócios e expansão capitalista. (GONÇALVES, 2012)

As relações contratuais decorrentes de vínculo jurídico tem uma repercussão pessoal e socioeconômica, dependendo da vontade humana, sendo necessária a presença de requisitos subjetivos, objetivos e formais. Pode-se dizer que os contratos tem uma função social e obrigacional e são considerados como uma lei entre as partes, existindo contratos no sentido amplo e estrito, onde deve sempre existir o acordo de vontades. (DINIZ, 2015)

Com o passar dos anos várias modalidades de contratos foram criadas. Existem no ordenamento jurídico brasileiro contratos, que independente de espécie caracteriza-se como negócio jurídico gerando obrigações entre as partes. O Código Civil de 2002 fala sobre os contratos típicos e o art. 425 diz que “é lícito às partes estipular contratos atípicos, observadas as normas gerais fixadas neste Código”. (BRASIL, 2002)

São espécies de contratos: Compra e Venda; Troca ou Permuta; Estimatório ou Consignação; Doação; Locação de coisas; Empréstimo: Comodato e Mútuo; Prestação de Serviços; Empreitada; Depósito; Mandato; Comissão; Agência e distribuição; Corretagem; Transporte; Seguro; Constituição de renda; Jogo e Aposta; Fiança; Transação; Compromisso; Arbitragem; Que estão previstos nos Arts. 481 e 853 do Código Civil. (VENOSA, 2012)

Art. 481. Pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro.

Art. 853. Admite-se nos contratos a cláusula compromissória, para

resolver divergências mediante juízo arbitral, na forma estabelecida em lei especial. (BRASIL, 2002, *online*)

Pode-se dizer que o contrato de compra e venda é o mais utilizado pelas pessoas sejam eles presenciais, ou eletrônicos. O próprio nome já diz, compra e venda, é através desse contrato que se consegue adquirir algo fazendo a troca uma por dinheiro. (VENOSA, 2012)

O contrato de compra e venda é definido como o contrato onde uma das partes (vendedor) passa a outra pessoa (comprador) o domínio de uma coisa pagando-lhe um preço em dinheiro. Devendo ser celebrado através de acordo de vontade entre as partes. (COELHO, 2012)

Nota-se que a compra e venda corresponde a um contrato bilateral, oneroso e consensual, de modo que o vendedor se compromete a cumprir a obrigação de transferir bem ou coisa alienável e de valor econômico ao comprador, o qual este se compromete a cumprir a obrigação de pagar o preço determinado ou determinável em dinheiro. (DINIZ, 2015)

O contrato de compra e venda, no entendimento de Carlos Roberto Gonçalves (2012) corresponde a uma espécie de contrato consensual, sinalagmático, oneroso, comutativo, subordinado à forma prescrita em lei, contudo, na maioria das vezes, não dependendo de nenhuma solenidade, portanto de forma livre.

Essa espécie de contrato é o mais importante dos contratos típicos, sendo considerado como o mais utilizado pelas pessoas no seu dia-a-dia. Salienta-se que no direito brasileiro as consequências oriundas dos contratos são meramente obrigacionais e não reais, a simples existência do contrato por si só não gera a transmissão do domínio do bem ou da coisa, garante apenas o direito e o dever de realização. (DINIZ, 2015)

Dessa forma, é possível compreender que o contrato de compra e venda é meramente consensual, pelo fato da transmissão do domínio ou da propriedade depender de modos específicos, dele decorrentes, porém autônomos.

O contrato de fornecimento ininterrupto de coisas corresponde a um gênero de compra e venda no direito brasileiro. O contrato de fornecimento pode ser aberto quanto ao objeto e, especialmente, quanto à quantidade do fornecimento.

1.2 Características

As características do contrato de compra e venda são as seguintes: bilateral, consensual, oneroso, geralmente comutativo e instantâneo. De forma sucinta, no bilateral as partes têm direitos e deveres; no consensual existe um acordo entre as partes, e o contrato já existe; no oneroso não é de forma gratuita, tendo em vista o interesse econômico e vantagem patrimonial; comutativo existe uma equivalência com relação ao preço pago e a coisa adquirida; o instantâneo o contrato dura muito pouco. (VENOSA, 2012)

A doutrinadora Maria Helena Diniz (2015) em uma de suas obras foi possível observar que as características dos contratos e a importância deles nos contratos de compra e venda, são várias as formas e métodos que são utilizados, esse é o contrato mais utilizado no mundo todo, sendo ele verbal ou escrito. Cada espécie de contrato tem suas respectivas características, isto é, inerentes ao tipo de contrato, dessa forma, nessa espécie de contrato existe uma geração de alguns efeitos naturais.

No contrato bilateral as partes possuem direitos e obrigações. Existe também uma exceção de não cumprimento do contrato, esse método de defesa está presente nos contratos bilaterais por meio do qual, se não houver o cumprimento do contrato por uma das partes, poderia então justificar o seu não cumprimento, conforme prevê os artigos abaixo:

Art. 476 – Nos contratos bilaterais, nenhum dos contratantes, antes de cumprida a sua obrigação, pode exigir o implemento da do outro.
Art. 477 – Se depois de concluído o contrato, sobrevier a uma das partes contratantes diminuição em seu patrimônio capaz de comprometer ou tornar duvidosa a prestação pela qual se obrigou, pode a outra recusar-se à prestação que lhe incumbe, até que aquela satisfaça a que lhe compete ou de garantia bastante de satisfazê-la. (BRASIL, 2002)

Essa característica bilateral do contrato de compra e venda as partes adquirem direitos e deveres, e dessa forma é possível criar obrigações aos contratantes.

tes que são ao mesmo tempo credores e devedores.

O contrato oneroso não é gratuito e é aquele que corresponde ao fato de que ambos os contratantes conseguem algum proveito que no caso faz referência ao sacrifício patrimonial. De modo que se tem a obrigação de transferir o domínio de certa coisa, estando subordinado a uma responsabilização por evicção, vício redibitório e resolução por onerosidade excessiva. (COELHO, 2012)

No contrato não personalíssimo as qualidades pessoais dos indivíduos não são relevantes para a formação do contrato. Um exemplo disso é quando uma pessoa utiliza o cartão de crédito de um terceiro para efetuar uma compra, o que poderia causar certa desconfiança por parte do vendedor, contudo, em regra o contrato de compra e venda independe das características individuais dos contratantes. (GONÇALVES, 2013)

No entanto, quando se tratar de uma doação, este contrato sim seria personalíssimo, de modo que as características do donatário são de suma importância, pois se não corresponderem ao que foi apresentado, este poderá desfazer o contrato alegando erro essencial sobre a pessoa. (FIUZA, 2008)

Já o contrato consensual surge de um acordo de vontades entre as partes, sendo que essa espécie é vista como perfeitos e acabados logo quando as partes entram em consenso, de modo que não basta o consenso, o acordo por si só não gera obrigações, necessitando do ato de tradição, como ocorre nos contratos de mútuo, ao ponto que tudo que for realizado antes da tradição é considerado negociação preliminar. (VENOSA, 2012)

O contrato não solene de modo geral pode ser firmado sem forma específica, sendo necessário haver o consenso entre os sujeitos. O legislador não exige forma específica, assim pode ser realizado por gestos ou verbal, afinal se houver um acordo entre as partes o contrato tem validade, salvo no caso de bens imóveis, que devido a sua natureza o legislador exige escritura pública. (GOMES, 2001)

No contrato comutativo de acordo com a regra, as partes possuem perfeita ciência com relação às obrigações a partir do momento em que o contrato

é assinado, pois houve um consenso quanto a paridade da prestação em relação ao objeto. Essa espécie de contrato é diferente dos contratos aleatórios, nos quais, existe uma vinculação ao risco, que pode fazer com que o contrato fique desproporcional em relação ao objeto. (LEITE, 2020)

Salienta-se que é possível fazer a celebração de um contrato mas é necessário ser convencionado, contudo, é imprescindível que seja comprovado que o objeto esteja efetivamente sujeito a risco. No ordenamento jurídico brasileiro, só a existência do contrato não gera a transmissão do domínio do bem ou da coisa, somente dá o direito e o dever de realizá-la. Assim, o artigo 481 do Código Civil brasileiro nos diz: “Pelo contrato de compra e venda, um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa, e o outro, a pagar-lhe certo preço em dinheiro.”. O objeto da obrigação do vendedor é a prestação de dar a coisa e o do comprador a prestação de dar o preço. (BRASIL, 2002)

1.3 Elementos

O contrato de compra e venda é composto por três elementos: a coisa, o preço e o consentimento, os quais estão estabelecidos nos artigos 481 e seguintes. De modo que no art. 481 está disposto acerca da “certa coisa”, e ao preço, já o art. 482 faz referência ao objeto e preço, os termos coisa e objeto correspondem a uma mesma coisa, ou seja, aquilo que está à venda (produto). (ALMEIDA, 2020)

1.3.1 Coisa

Com relação à coisa, esse elemento corresponde ao produto que o vendedor tem a obrigação de fornecer, geralmente essa coisa é corpórea, mas ela também pode ser incorpórea como propriedade intelectual, os direitos do autor e o fundo de comércio. Essa coisa pode ser suscetível de apreciação econômica, salienta-se que também deve ser determinada ou determinável e de existência atual ou futura. (MEIRA, 2020)

A nomenclatura anteriormente usada principalmente nos contratos de compra e venda foi alterada pelo código de defesa do consumidor em seu art. 3º §1º

que fez a alteração de “coisa” para “produto”, o qual corresponde a “qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial”. No Código Civil brasileiro, é muito utilizado nos contratos de compra e venda o termo coisa sem restrição aos objetos materiais, assim como está estabelecido no Livro II da Parte Geral, que outrora, faz menção a tradição do termo “bens”. (BRASIL, 2002)

Os contratos de compra e venda não são sempre utilizados somente para compras de coisas corpóreas, bens materiais, como casa, computador, entre outras coisas, mesmo que estes produtos sejam os mais frequentes. Esse elemento é suscetível, o que ajuda no crescimento do direito, de ter por objeto um bem imaterial, intangível. (FIUZA, 2008)

A coisa pode ter uma característica especial, no que tange a determinação do objeto que se vende, ou uma característica genérica, no que diz respeito a quantidades ou gêneros de coisas sem haver a necessidade de ser algo específico como por exemplo: tantas caixas de cerveja, sem dizer de que tipo; tantos lotes de terreno loteado, sem dizer qual deles. Nas hipóteses descritas a legislação estabelece que seja uma coisa “certa”, levando se a entender como uma coisa determinada ou determinável. (LEITE, 2020)

A obrigação de entregar a coisa de certa forma pode ser suspensa pelo fato de haver uma exceção do contrato não cumprido, desde que preencha os requisitos determinados no art. 476 do Código Civil, isto é, em virtude do não cumprimento da obrigação de pagar o preço pelo comprador, de acordo com o que as partes tiverem ajustado. Dessa forma, a prestação do vendedor antecede à do comprador. (ALMEIDA, 2020)

Contudo, quando a coisa não tiver uma precisão, no entanto, estiver relação com a quantidade, é necessário que no contrato seja especificado o peso ou a medida. Mas, se ocorrer do contrato ser omissivo ou pouco claro, prevalece aquilo que determina os usos e costumes do lugar onde vai ser cumprido, inclusive com relação a pesos bruto e líquido, a embalagens e a critérios de medição, que nem sempre observam o sistema métrico decimal. As expressões “aproximadamente” ou “cerca de” admitem que o vendedor tenha uma margem para atendê-las.

1.3.2 Preço

Esse elemento corresponde a obrigação de dar do comprador, referindo ao preço, sendo que na maioria das vezes é feito em dinheiro, contudo pode ser realizado por meio de título de crédito. O preço é uma coisa que necessita de uma combinação entre as partes, pelo fato de no contrato de compra e venda é tudo consensual, de modo que fique suscetível para ambas as partes, não se pode admitir na compra e venda que o preço seja "pague quanto puder", pois dessa forma o contrato se tornaria nulo segundo o art. 489 CC. Pode ainda ser estipulado o preço por meio de um terceiro conforme artigo 485 CC, assim como o preço também pode ser fixado pelo mercado artigo 486 e 487 CC. (COELHO, 2012)

No que se refere ao preço, é importante que esse elemento seja fixado em dinheiro, com a advertência de que se isso não ocorrer poderá não ser conceituado o negócio como uma compra e venda. Além disso, o preço deve ser certo, real e verdadeiro. (DINIZ, 2015)

Sem a determinação de preço, em dinheiro, mesmo que seja determinável, não há compra e venda, mas existe um outro contrato, principalmente com relação a troca. Contudo, a doutrina tem se manifestado que não altera a compra e venda se parte menor do preço for feita mediante dação de coisa em pagamento. Dessa forma, não havendo condições de estabelecer qual o valor maior (dinheiro ou coisa dada em pagamento) entende-se que se trata de contrato misto. (ALMEIDA, 2020)

Assim como à coisa, a legislação determina o requisito da certeza para o preço, de modo que seja determinado, ou determinável por terceiro ou até mesmo por taxa de mercado, índices, parâmetros e outros critérios de fixação, não podendo de modo algum ser incerto. Preço determinado é aquele que precisa de qualquer critério para posterior determinação. (MEIRA, 2020)

O preço não é totalmente livre, como também não pode ser flagrantemente irrisório, de modo que não seja possível esconder uma doação simulada. Este método ocasiona uma ausência de elemento essencial ao contrato

de compra e venda. Contudo, salvo em casos de lesão, não se é exigido a apresentação de um preço justo, uma vez que o preço é determinado na maioria das vezes por apreciação subjetiva dos contratantes, na compra e venda comum. Mas quando o contrato de compra e venda derivar de uma relação de consumo, o preço não pode consistir em "prestações desproporcionais" ou em violação ao "justo equilíbrio entre direitos e obrigações das partes", conforme está nos artigos 6º, V, e 51 do Código de Defesa do Consumidor, gerando assim uma modificação das cláusulas respectivas ou à nulidade por serem consideradas abusivas. (LEITE, 2020)

1.3.3 Consentimento

O consentimento é um elemento obrigatório em qualquer espécie de contrato estabelecido, o qual exigirá o consentimento de ambas as partes para que seja formalizado o contrato de compra e venda. Sendo necessário haver o mútuo consentimento sobre o preço, objeto e demais detalhes do contrato. (CASSETARI, 2011). Esse elemento resulta de um acordo entre as partes sobre o objeto e o preço, conforme está disposto no art. 482 do Código Civil: “compra e venda, quando pura, considerar-se-á obrigatória e perfeita, desde que as partes acordarem no objeto e no preço”. (BRASIL, 2002)

No artigo 496 do Código Civil é possível observar que: “[...] anulável a venda de ascendente a descendente, salvo se os outros descendentes e o cônjuge do alienante expressamente houverem consentido [...]”, observando que o consentimento do cônjuge é dispensado se o regime de bens adotado for o da separação obrigatória. (BRASIL, 2002)

No que tange à compra e venda entre cônjuges é lícito fazer o ajuste, o artigo 504 do Código Civil dispõe: “com relação a bens excluídos da comunhão”. Importante salientar relativo à alienação de imóveis em inventário, nesse sentido, a alienação do imóvel estará sujeito a uma prévia autorização judicial, mas também será possível fazer através de cessão de direitos hereditários, assinada por todos os herdeiros. (VENOSA, 2012)

As cláusulas especiais dos contratos estão previstas nos artigos 505 ao 532 do Código Civil, onde está estabelecido cinco espécies de cláusulas especiais que podem se fazer presentes no contrato de compra e venda. Uma delas é cláusula de retrovenda, prevista nos artigos 505 e 508 que dispõe: *“em que o vendedor se reserva o direito de reaver, em certo prazo, o imóvel alienado, restituindo ao comprador o preço, mais as despesas por ele realizadas, inclusive as empregadas no melhoramento do imóvel”* (CASSETARI, 2011, p. 208).

Ao que foi tratado no decorrer desse capítulo foi possível fazer uma análise referente ao contrato de compra e venda no Código Civil, sendo que foi possível notar o quanto esse contrato é utilizado por todos no dia a dia, principalmente o contrato verbal que é o mais comum. Contudo, existem também diversas outras formas desse contrato que é importante ter conhecimento das normas que regulam esse contrato, especialmente os profissionais de Direito, para que não tenha dificuldade de utilizar, para que seja de forma correta e eficaz a vontade das partes, bem como evitar qualquer tipo de futuros litígios relacionados com o contrato, com o intuito de diminuir as demandas judiciais.

CAPÍTULO II – DAS CLÁUSULAS ESPECIAIS

As cláusulas especiais são elementos acidentais que não afetam, em regra, a sua existência ou validade, mas sim o campo da eficácia do negócio jurídico, geralmente subordinando seus efeitos a eventos futuros e incertos. Portanto, as cláusulas especiais ou pactos adjetos são previsões que têm o condão de alterar os efeitos da compra e venda, atribuindo feição diferente ao contrato compactuado.

2.1. Venda a contento

A Venda a contento corresponde ao que é realizado com uma condição de ser perfeita e obrigatória mediante uma declaração do comprador, de modo que seja declarado que a coisa o satisfaça, ou seja, essa cláusula dá ao comprador a característica de não se vincular a compra e venda, quando a coisa não for satisfeita a vontade dele. Contudo, mesmo que a condição suspensiva não seja realizada o contrato existe, mas seus efeitos permaneceram paralisados até o momento em que o comprador aceitar o bem alienado. (DINIZ, 2015).

Segundo o art. 509 do Código Civil, mesmo que a coisa já for entregue para o comprador, o aperfeiçoamento do negócio só vai acontecer quando o comprador declarar que está satisfeito. Segue o disposto no artigo 509 do Código Civil:

A venda feita a contento do comprador entende-se realizada sob condição suspensiva, ainda que a coisa lhe tenha sido entregue; e não se reputará perfeita, enquanto o adquirente não manifesta seu agrado. (BRASIL, 2002, *online*)

Por essa característica de natureza suspensiva do negócio, o comprador terá obrigações de mero comodatário, devendo manifestar a intuito de aceitar o

objeto comprado tendo o dever de restituí-lo, agindo de forma a entender que a coisa foi emprestada, tendo esta total responsabilidade por perdas e danos, seja por qualquer

negligência ou mora, não possuindo nenhum direito de reaver as despesas de conservação, exceto em caso extraordinário, sendo relacionado ao perecimento do bem seja por força maior ou caso fortuito, assim não responderá pelo preço. (BARROS FILHO, 2020)

No entanto, quando se fala em venda sujeita conforme está estabelecido no art. 510 do CC, está se diferencia da venda a contento de modo a entender que o comprador apenas poderia questionar e declarar a insatisfação com a coisa se essa coisa que está à venda não possuir as qualidades que foram asseguradas anteriormente pelo vendedor, ou não sirva para o devido fim a que ela se destina. (COELHO, 2012)

Assim, entende-se que o vendedor não terá a possibilidade de discutir a insatisfação do comprador, muito menos recorrer seja a exame pericial, ou decisão de tribunais, para tentar comprovar as qualidades da coisa, vez que essas cláusulas são uma estipulação em favor do comprador (DINIZ, 2015). Conforme arts, 510 e 511 do CC:

Art. 510. Também a venda sujeita a prova presume-se feita sob a condição suspensiva de que a coisa tenha as qualidades asseguradas pelo vendedor e seja idônea para o fim a que se destina.

Art. 511. Em ambos os casos, as obrigações do comprador, que recebeu, sob condição suspensiva, a coisa comprada, são as de mero comodatário, enquanto não manifeste aceitá-la.

A avaliação do comprador é de caráter individual, interno, fugindo de qualquer interferência do vendedor, não permanecendo em jogo a serventia objetiva da coisa. No ato da venda a contento é possível que haja uma incerteza, fazendo com que somente ocorrerá a conversão do contrato para definitivo quando tiver a declaração de vontade do comprador. Essa espécie de contrato de compra e venda com cláusula de venda a contento do comprador são geralmente estabelecido a compra e venda de produtos dos gêneros alimentícios, bebidas finas e roupas sob medida. (GAGLIANO, PAMPONA FILHO, 2009)

Existe um determinado prazo para que o direito do comprador seja exercido, contudo esse prazo é determinado em comum acordo entre as partes.

Sendo assim, caso o comprador não manifeste sua satisfação por meio de declaração dentro do prazo determinado, fica subentendido que o comprador concorda com a coisa tornando a venda perfeita da maneira que foi apresentada, de modo que o pagamento do valor estabelecido indicaria aceitação da coisa vendida. No ordenamento jurídico brasileiro não tem nenhuma determinação legal de prazo para a aceitação, porém este pode ser estabelecido entre as partes no contrato. (COELHO, 2012)

O Código Civil de 2002 trouxe em sua redação uma nova observação acerca da venda sujeita a prova ou experimentação, discorrendo tal assunto em um dispositivo próprio, e igualmente prevendo ser concretizada na condição suspensiva. No entanto, a compra e venda não se efetiva ou não se completa enquanto o comprador não declarar a sua aceitação, o domínio permanece pertencendo ao vendedor até a sua manifestação. (GONÇALVES, 2012). De modo que não havendo prazo fixado, o artigo 512 determina: “Não havendo prazo estipulado para a declaração do comprador, o vendedor terá o direito de intimá-lo judicialmente ou extrajudicialmente, para que o faça em prazo improrrogável”. (BRASIL, 2002 *online*)

Contudo, no art. 512 do CC, é possível compreender que não tem prazo para que o comprador declare sua vontade de comprar a coisa, segundo a legislação, mas o prazo pode ser determinado por contrato, caso isso não ocorra, o prazo poderá ser interpelado pelo vendedor por meio de uma intimação com um prazo improrrogável para que o comprador satisfaça a sua vontade ou não. (GUERRA, 2020)

O aprimoramento do negócio está sujeito unicamente a decisão do comprador, não podendo o vendedor declarar que a desistência é parte de um capricho. O contrato somente se completa se existir a expressa manifestação do comprador, aceitando a oferta. O direito resultante da venda a contento é personalíssimo e intransferível. (LEITE, 2020)

O direito decorrente da venda a contento é meramente individual, não pode de forma nenhuma ser transferido a outras pessoas, seja por ato *inter vivos*, seja por ato *causa mortis*. Tal direito se extingue caso aconteça o falecimento do

comprador antes que este exerça seu direito de vontade, contudo subsiste, e poderá ser manifestado perante os herdeiros do vendedor, se este for o que falecer (GONÇALVES, 2012, p. 73).

2.2. Preempção

A preempção corresponde a uma cláusula especial de contrato de compra e venda é um acordo que acaba por obrigar o comprador seja de coisa móvel ou imóvel a priorizar o vendedor para adquirir a coisa em condições semelhantes ao que foram ofertados a terceiros, no caso de alienação da coisa adquirida, venda ou dação em pagamento. (GOMES, 2001)

De modo a caracterizar a preempção é necessário que o comprador tenha desejo de vender a coisa, bem como o vendedor deseje readquirir a coisa, sendo oferecido o preço encontrado ou combinado, e que pratique esse direito dentro do prazo estipulado. Observa-se que o que dispõe o Código Civil, em seus arts. 513 a 515:

Art. 513. A preempção, ou preferência, impõe ao comprador a obrigação de oferecer ao vendedor a coisa que aquele vai vender, ou dar em pagamento, para que este use de seu direito de prelação na compra, tanto por tanto.

Parágrafo único. O prazo para exercer o direito de preferência não poderá exceder a cento e oitenta dias, se a coisa for móvel, ou a dois anos, se imóvel.

Art. 514. O vendedor pode também exercer o seu direito de prelação, intimando o comprador, quando lhe constar que este vai vender a coisa.

Art. 515. Aquele que exerce a preferência está, sob pena de a perder, obrigado a pagar, em condições iguais, o preço encontrado, ou o ajustado. (BRASIL, 2002, *online*)

Contudo, é necessário esclarecer que o prazo para que seja realizado a preempção não pode passar de 180 dias para coisa móvel ou 2 anos para coisa imóvel. A contagem do prazo inicia no dia em que for recebida a notificação e não da data da expedição. A notificação pode ser extrajudicial ou judicial, sendo permitido que as partes estipulem podendo ser apenas judicial. (TARTUCE, 2016)

Conforme disposto no art. 519, a expropriação quando não for destinada a coisa para a qual foi designada, ou não for aplicada em obras públicas, é

reservado o direito de preferência ao expropriado, no entanto, não existe o direito de retrocessão quando o bem expropriado permanece direcionado para fins públicos, ainda que distantes do que o provocou. (CASSETARI, 2011).

O Supremo Tribunal Federal pacificou a decisão a respeito do assunto, não adotando a retrocessão e muito menos perdas e danos.

APELAÇÃO CÍVEL DIREITO DE PREEMPÇÃO. ALIENAÇÃO DE FRAÇÃO IDEAL ENTRE CONDÔMINOS. Sentença de improcedência. Inconformidade autoral que não prospera. O exercício do direito de preferência do condômino não notificado está submetido a dois requisitos: o depósito do preço e o ajuizamento da ação no prazo de seis meses, a contar do registro da alienação no cartório imobiliário. Como se infere da norma do art. 1139 do Código de 1916, não basta que a ação seja ajuizada no referido prazo decadencial, sendo indispensável o depósito do preço no prazo para tal propositura, o que não se providenciou. Assim, a inobservância a tal condição de procedibilidade conduz à decadência do direito, por cominação legal. Improcedência da pretensão, que se mantém. Precedente do STJ. Sobre o pedido de condenação do segundo réu à obrigação de fazer, é também improcedente, pois não demonstrados os bens que teriam sido por ele removidos, considerando-se que a prova oral revelou que os litigantes tinham as chaves do imóvel. Igual sorte assiste aos alegados danos patrimonial e moral, ante a falta de comprovação tanto dos prejuízos decorrentes da falsidade da procuração, quanto pela inexistência de prova de circunstância que atente contra a dignidade da parte, tendo em vista a validade do negócio jurídico de compra e venda em epígrafe. Recurso manifestamente improcedente, e com confronto com a jurisprudência do STJ. Aplicação do art. 557, caput, do CPC. NEGATIVA DE SEGUIMENTO. (APELAÇÃO CÍVEL 0007911-21.1998.8.19.0037 – TJ/RJ)

Tal cláusula corresponde a um direito personalíssimo, impedindo assim a cessão de direitos ou até mesmo a transmissão, exceto se ocorrer o falecimento e se existir uma cláusula específica no contrato. O doutrinador Orlando Gomes (2001), concorda com o argumento se inserido no contrato a transmissão, no entanto, Código Civil, em seu artigo 520 dispõe o seguinte: “O direito de preferência não se pode ceder nem passa aos herdeiros”, proíbe qualquer transferência. A preempção esta sujeito à existência de uma cláusula expressa no contrato, não permitindo de forma alguma a preferência tácita. Quando o direito de preempção for desempenhado por dois ou mais vendedores, cada um o desempenhará sobre a totalidade da coisa. (BRASIL, 2002, *online*)

2.3. Venda sobre documentos

No caso da venda sobre documentos está cláusula muda o costume da coisa pela entrega de seu título expressivo e dos outros documentos estabelecidos pelo contrato, ou, no silêncio deste, pelos usos. Se tal documentação estiver correta, o comprador não poderá se recusar a pagar, referindo-se à qualidade ou condição da mercadoria vendida, a menos que esse defeito já tenha sido comprovado. Salvo acordo em contrário, o pagamento deve ser feito na data e local de entrega desses documentos. (VENOSA, 2013)

No caso de o pagamento ter de ser efetuado através de banco, este deve fazê-lo no momento em que a documentação é fornecida, não sendo obrigado a verificar o produto vendido porque não responderá. Somente no caso de recusa do banco em efetuar tal pagamento, o vendedor poderá exigí-lo diretamente do comprador. Se os documentos fornecidos pelo comprador incluírem uma apólice de seguro cobrindo o risco de transporte, eles serão suportados pelo comprador, a menos que o vendedor tenha conhecimento da perda ou deterioração da situação após a conclusão das negociações. (FIUZA, 2008)

A venda sobre documentos é um novo método, atualmente utilizado nas vendas em empresas internacionais de importação e exportação, onde os pagamentos são feitos após a entrega dos documentos relativos à transação. A venda de documentos é mais aplicável no comércio marítimo, na venda de praças e entre nações ou países distantes. Seu objetivo é dar mais resiliência aos comerciantes que vendem bens e podem ter apenas bens móveis. Conforme dispõe o artigo 529 e 530:

Art. 529. Na venda sobre documentos, a tradição da coisa é substituída pela entrega do seu título representativo e dos outros documentos exigidos pelo contrato ou, no silêncio deste, pelos usos.

Parágrafo único. Achando-se a documentação em ordem, não pode o comprador recusar o pagamento, a pretexto de defeito de qualidade ou do estado da coisa vendida, salvo se o defeito já houver sido comprovado.

Art. 530. Não havendo estipulação em contrário, o pagamento deve ser efetuado na data e no lugar da entrega dos documentos. (BRASIL, 2002, *online*)

A tradição da coisa é trocada pela apresentação de comprovante da compra e venda, e após o término dessa atividade, o pagamento pode ser exigido. A entrega física da coisa não pode ocorrer basta que esteja à disposição do comprador. A venda sobre documentos altera as regras que regem a tradição do item vendido, no art. 530, utiliza-se a redação "na data e no lugar da entrega dos documentos", sem que o comprador possa reter o pagamento. (VENOSA, 2013)

A entrega dos documentos dá lugar à presunção de que o item mantém as características nele indicadas, não podendo o comprador condicionar o pagamento à fiscalização por defeitos ocultos ou visíveis. Normalmente, a documentação é fornecida por uma instituição financeira em conexão com um contrato de financiamento assinado por ela e o comprador. Segundo dispõe o artigo 532:

Art. 532. Estipulado o pagamento por intermédio de estabelecimento bancário, caberá a este efetuá-lo contra a entrega dos documentos, sem obrigação de verificar a coisa vendida, pela qual não responde.

Parágrafo único. Nesse caso, somente após a recusa do estabelecimento bancário a efetuar o pagamento, poderá o vendedor pretendê-lo, diretamente do comprador. (BRASIL, 2002, *online*).

Se o item vendido estiver coberto por apólice de seguro, o risco da sua entrega é do comprador. Esta situação é mais propensa a acontecer na venda de mercadorias. Se o contrato de seguro não for celebrado, o comprador não é responsável. Junto com o contrato de seguro, o dano relacionado ao item é transferido para a seguradora, que o devolve ao comprador. (COELHO, 2012)

2.4. Reserva de domínio

Ocorre uma reserva de domínio quando geralmente um móvel tangível, que o vendedor reserva a propriedade até que o pagamento integral seja feito. Esse pacto é muito comum nas vendas a prazo, com a posse do investidor imediatamente tendo o objeto alienado, condicionando a compra do domínio ao cancelamento da última prestação. Segue-se que esta entrega não é final, mas condicional. Esta é uma condição precedente onde um evento futuro e incerto é o pagamento do preço integral, pois até que ocorra, a transferência da propriedade fica suspensa. (GONÇALVES, 2012). Conforme vemos nos artigos abaixo:

Art. 521. Na venda de coisa móvel, pode o vendedor reservar para si a propriedade, até que o preço esteja integralmente pago.

Art. 522. A cláusula de reserva de domínio será estipulada por escrito e depende de registro no domicílio do comprador para valer contra terceiros. (BRASIL, 2002, *online*)

Para que uma cláusula de reserva de domínio seja válida e oponível a terceiros, ela deve ser feita por escrito e registrada no Cartório de Registro de títulos e documentos do local de residência do comprador. Incide oponível ao terceiro comprador mesmo que o contrato seja omissivo e o vendedor seja responsável pela apreensão e apreensão contra ele. (BARROS FILHO, 2020)

Após o pagamento, o domínio é transferido, portanto, o objeto de venda sujeito à propriedade deve ser algo esquivo, móvel, ou seja, capaz de ser perfeitamente caracterizado, separando-o de outras coisas semelhantes. Em caso de dúvida, a decisão será tomada em favor de um terceiro de boa-fé. (LEITE, 2020)

Quando um comprador que vende com uma reserva de domínio tiver pago o preço ajustado integralmente, a transferência do domínio ocorrerá automaticamente. Como se vê, esse acordo dá ao vendedor garantia plena, permitindo-lhe manter o controle do alienado até que o preço seja integralmente pago. (GUERRA, 2020)

O comprador deve assumir o risco associado à coisa porque, embora o vendedor tenha mantido sua propriedade desde a conclusão do contrato, a tradição é passada para o comprador que a usa e a desfruta como um proprietário comum, não apenas podendo tomar as medidas adequadas para proteger sua propriedade e direitos, baseando-se, se necessário, nas proibições de posse para defender uma coisa, mas também para dela tirar todos os benefícios que ela produz. (DINIZ, 2015)

O vendedor só poderá reservar o domínio se o comprador estiver em atraso com o pagamento, por meio de protestos imobiliários ou judiciais. Uma vez apuradas as dívidas do comprador, o vendedor poderá utilizá-las não só para cobrar as parcelas e condições de pagamento vencidas, bem como o que lhe é devido, mas também para recuperar a posse de um imóvel vencido. (TARTUCE, 2016)

O vendedor pode se assim o desejar, exercer o direito de reter as prestações pagas até que seja suficiente para fazer face à amortização do valor da mercadoria, despesas incorridas e dívidas de que seja credor. O excedente do valor acordado deverá ser devolvido ao comprador e o que faltar será cobrado conforme legislação processual. (DINIZ, 2015)

No caso de pagamento à vista ou mesmo em data posterior, o contrato é celebrado, por meio de financiamento junto à instituição do mercado de capitais, que se responsabilizará pela execução dos direitos e atividades previstos no contrato em benefício de qualquer outra pessoa com finanças e a anuência do comprador consta do protocolo do contrato. (GONÇALVES, 2012)

Vender com reserva de domínio é uma forma especial de vender bens móveis. Só a propriedade passa para o comprador, o imóvel fica com o vendedor e somente após o recebimento do preço integral, que será entregue de acordo com o art. 521 do Código Civil. Vale lembrar que uma venda de reserva de domínio é diferente de uma venda fiduciária, pois a venda de reserva de domínio é para dar maior garantia aos comerciantes, enquanto a alienação fiduciária é para garantir os fundos que atuam como intermediários entre o vendedor e o comprador. (GAGLIANO, PAMPLONA FILHO, 2009)

O objeto do contrato precisa ser um bem individual e imobilizado, os imóveis não são objeto deste tipo de contrato na acepção do art. 523: “Não pode ser objeto de venda com reserva de domínio a coisa insuscetível de caracterização perfeita, para estremá-la de outras congêneres”, complementa ainda dizendo que em na dúvida, será decidido favorável ao terceiro que adquiriu de boa-fé. O pagamento do preço geralmente é parcelado. Caso o preço fosse entregue de uma só vez e no momento da celebração do contrato, o instituto teria perdido o seu objeto. Uma nova situação surge no Código Civil que lhe dá direito ao recebimento do preço em dinheiro a que se refere o art. 528: (VENOSA, 2013)

Art. 528. Se o vendedor receber o pagamento à vista, ou, posteriormente, mediante financiamento de instituição do mercado de capitais, a esta caberá exercer os direitos e ações decorrentes do contrato, a benefício de qualquer outro. A operação financeira e a

respectiva ciência do comprador constarão do registro do contrato. (BRASIL, 2002, *online*)

Transferência do domínio ao comprador depois de efetivado o pagamento do preço, conforme descrito no referido artigo 524. Reserva da cláusula por escrito, no ato do registro do contrato, o requisito contido no art. 522: “A cláusula de reserva de domínio será estipulada por escrito e depende de registro no domicílio do comprador para valer contra terceiros”. Ao descobrir que o comprador está inadimplente, o vendedor pode cobrar ou recuperar o comprador. O vendedor pode cobrar a totalidade da dívida que representa o mandado de execução penhorando o item ou decidir apreender o item vendido.

CAPÍTULO III – CLÁUSULAS DE RETROVENDA E SIMULAÇÃO NOS CONTRATOS

O contrato de venda significa que uma pessoa (vendedor) é obrigada a transferir a outra (comprador), determinada coisa seja ela imóvel, móvel e semovente e a intangível , tudo isso somente é feito mediante pagamento em dinheiro ou valor correspondente confiado (como cheques, cópias, ordens de pagamento, notas promissórias ou títulos de dívida pública , conforme está previsto no art. 481 do CC.

Desde que ambas as partes estejam de acordo, o contrato de venda pode conter termos especiais que, embora não eliminem suas características essenciais, mudarem de aparência e exigir regras específicas. O Código Civil especifica tais cláusulas em uma cláusula especial, esses acordos sujeitam o impacto do contrato a eventos futuros e incertos, o que condiciona o negócio.

3.1 Da retrovenda

A cláusula de retrovenda é uma cláusula presente nos contratos de compra e venda, onde o vendedor reserva seu direito de retomar a propriedade transferida dentro de um determinado período de tempo e restituir o preço ao comprador mais o custo incorrido pelo comprador incluindo o custo da decoração, melhoria necessária ou melhoria da propriedade. (GUERRA, 2020)

A partir da data de celebração do contrato, o vendedor só pode resgatar o bem transferido sem interrupção no prazo de três anos sem interrupção, mas o acordo escrito prevalecerá. Nada impede que os empreiteiros encurtem esse prazo,

pois só podem ser proibidos de prorrogá-lo. Mesmo para os incapacitados, este
prazo preva-

lecerá. Decorrido o prazo de três anos, se o vendedor deixar de exercer seu direito de resgate, a venda será irreversível. (COELHO, 2012)

Se o comprador se recusar a devolver o edifício e se recusar a receber as taxas listadas dentro do período de resgate do imóvel vendido a ele. O Código Civil no art. 505 estipula que o vendedor deve depositar em juízo. Se a remessa do vendedor no tribunal for inferior ao valor devido, a propriedade só será devolvida a eles após o comprador ter pago integralmente. (GAGLIANO; PAMPLONA FILHO, 2009)

Segundo Maria Helena Diniz (2002), o direito de resgate é intransferível e não pode ser facilmente transferido por meio de ações intermediárias, pois é muito pessoal do vendedor, mas será repassado aos seus herdeiros e espólio. Se duas ou mais pessoas tiverem o direito de resgatar ou retratar na mesma coisa e apenas uma delas o exercer, o comprador poderá convocar outras pessoas para chegar a um acordo sobre o retrato, que prevalecerá.

Na retrovenda o vendedor, mesmo que não conheça a cláusula do retrato (CC, art. 507), retém seus direitos para com o terceiro porque o comprador é o proprietário da propriedade resolutive do imóvel. Se o vendedor usar seus direitos de retrato, a venda subsequente do imóvel pelo comprador a terceiros será resolvida. (GOMES, 2002)

Atualmente, a retrovenda é uma cláusula que já não é utilizada e constitui um contrato segundo o qual o vendedor pode recuperar o direito da propriedade vendida num determinado prazo, desde que o preço e as despesas incorridas pelo comprador possam ser reembolsados. Por meio de termos diferentes, o acordo dá a ambas as partes o direito de retornar ao estado anterior ao contrato, e os ativos retornarão ao patrimônio do vendedor. (TARTUCE, 2016)

Existe uma condição de liquidação real que permite o cancelamento da operação, que é obrigatória no contrato, para que terceiros não se surpreendam na hora de vender ativos. A lei é limitada aos bens imóveis. Caso o comprador se

recuse a cobrar o valor referente ao preço, será exigido o depósito judicial determinado de a-

cordo com o artigo 506:

Art. 506. Se o comprador se recusar a receber as quantias a que faz jus, o vendedor, para exercer o direito de resgate, as depositará judicialmente.

Parágrafo único – Verificada a insuficiência do depósito judicial, não será o vendedor restituído no domínio da coisa, até e enquanto não for integralmente pago o comprador. (BRASIL, 2002, *online*)

O direito de resgate pode ser transferido para o herdeiro, sendo que o Código Civil permite claramente a transferência desse direito no corpo. Para buscar a garantia do contrato de empréstimo, muitos credores abusaram da cláusula de retrovenda, simulando a venda da garantia, e usando o valor do empréstimo como preço. (GONÇALVES, 2012)

Segundo Arnaldo Rizzardo (2004), vale lembrar que o bem se espalha facilmente em vida e pode levar à morte, o que não só permite a venda do imóvel, mas também pode ser hipotecado. Mas os direitos são intransmissíveis, ou seja, a lei proíbe a transferência para o vendedor do seu direito de recuperar o imóvel, exceto nas duas situações: transferência hereditária e penhora dos credores do vendedor. De acordo com o artigo 505 da Lei Civil, o prazo para exercício da cláusula retroativa é de 03 (três) anos.

3.2. Diferenças entre erro e dolo

Os defeitos dos negócios jurídicos se enquadram em duas categorias: dependência de consentimento e dependência social. No primeiro caso, há discordância entre a vontade declarada e a vontade interna. As desvantagens do consentimento estão previstas no Direito Civil: erro, dolo, coação, perigo e dano. No segundo caso, há divergência entre a vontade declarada e o ordenamento jurídico. A única falha social estipulada no Código Civil é a fraude contra os credores. (DINIZ, 2013)

Determinados doutrinadores, como Silvio de Salvo Venosa (2013), consideram a simulação um problema de dependência social. No entanto, a maioria das teorias rejeita essa classificação porque a simulação não é mais classificada como um defeito comercial legal no Código Civil de 2002. Os vícios resultarão na

extinção do negócio legítimo (art. 171, § 2º do Código Civil), mas atualmente a simulação produzirá valores absolutamente inválidos (art. 167 do Código Civil).

3.2.1 Erro

Os artigos 138 a 144 do Código Civil preveem esse erro. A lei civil refere-se a "erro" e "ignorância". A diferença entre erro e ignorância é apenas doutrinária. No erro, a ignorância é parcial, e na ignorância, a ignorância é tudo. O efeito real do erro e da ignorância é o mesmo. (BARROS FILHO, 2020).

Os erros geralmente são definidos como mal-entendidos da realidade. Embora não tenha sido mal interpretada, a definição ainda é insuficiente devido ao desconhecimento dos erros jurídicos (artigo 139, III, do Código Civil), que contém não só um mal-entendido da realidade, mas também um mal-entendido das normas jurídicas. Este erro é dividido em erros graves (ou erros básicos) e erros inesperados (ou erros não essenciais). (BUENO, 2014).

Um erro grave é aquele que afeta o fator decisivo para concluir o negócio. Para ser revogável, o erro deve ser substancial (artigo 139 do Código Civil). Só esse tipo de erro é relevante para a lei, porque só esse tipo de erro significa vício do consentimento: se não houver tal consentimento, não haverá negócio. (FARIAS; ROSENVALD, 2006)

Por outro lado, os erros acidentais são erros que afetam elementos sem importância. Um exemplo típico é a compra de um carro de luxo, onde há um erro quanto à presença do rádio. Não há consentimento viciante porque negócios legais podem ser realizados de qualquer maneira. Outra característica dos erros é a espontaneidade: além da necessidade, os erros partem do próprio declarante. Existe uma frase popular que se aplica a essa situação: "Quem erra, erra sozinho." se causar um erro, há uma configuração enganosa. (THEODORO, JUNIOR, 2003)

No Código Civil de 1916, para cancelar negócios jurídicos, o erro deve ser perdoado. Os diplomas civis não exigem explicitamente tais características, mas a doutrina é consistente neste assunto, erros graves não produzirão revogação. De acordo com o Código Civil, existem três diferentes entendimentos dos requisitos para isenção de erros, que são as maiores disputas sobre erros. (VENOSA, 2013)

No entanto, as pessoas convencionais acreditam que o cancelamento de uma transação legal não precisa mais perdoar o erro. No começo, estava claro pela explicação literal que “pessoas normalmente diligentes” significavam art. 138 do código civil não é o declarante, mas o declarante. (DINIZ, 2013)

Além disso, é necessário considerar que, no Código Civil de 1916, os erros defensáveis invalidam o negócio legítimo, mesmo que a contraparte não possa detectá-lo. No entanto, nas atuais circunstâncias, esta solução viola as expectativas razoáveis do declarante e viola o princípio da confiança, que é um dos fundamentos da honestidade e da credibilidade objetivas. (FARIAS; ROSENVALD, 2006)

No entanto, deve ser salientado que, em determinadas circunstâncias, os erros jurídicos também exigem todos os requisitos para outros tipos de erros. Portanto, o erro deve ser óbvio para o declarante. No caso de importação por declarante estrangeiro, é difícil que o erro atraia a atenção da pessoa de boa fé e, portanto, é impossível levantar um erro jurídico para cancelar o negócio. Os erros jurídicos podem proteger não apenas o declarante, mas também as expectativas razoáveis do declarante. A análise deve sempre depender da situação. (MONTEIRO, 2012)

É importante observar que a exigência de perceptibilidade não pode levar ao enriquecimento sem causa, questão de ordem pública nos termos dos artigos 884 a 886 do Código Civil. Normalmente, o enriquecimento sem causa ocorrerá sem a abolição de negócios jurídicos onerosos (por exemplo, quando uma parte recebe o pagamento, mas é incapaz de cumprir suas obrigações). Portanto, os requisitos para a falsa percepção devem ser analisados cuidadosamente. Se o erro levar a um valor agregado não razoável pelo declarante, a percepção do declarante do erro pode ser isenta.

3.2.2 Dolo

O objetivo do dolo é provocar o erro intencionalmente. Os artigos 145 a 150 do Código Civil estipulam a intenção. Existem várias intenções relacionadas ao conhecimento exato do instituto. Primeiro, o engano pode ser primário (essencial ou

decisivo) ou acidental. A intenção principal é focar nos elementos decisivos do negócio jurídico. Se não existir, nenhum negócio jurídico será realizado. Portanto, há vício de consentimento, resultando em revogação. (COELHO, 2012)

Por outro lado, o dolo acidental concentra-se em elementos sem importância do negócio jurídico, sem consentimento, porque mesmo que não haja acordo, a transação será realizada, embora seja outra forma. Daí a validade da operação, apenas a indenização de perdas e danos (artigo 146 do Código Civil), desde que comprovada à perda. É o caso da venda de imóveis, neste caso o vendedor inventa uma doença inesperada e precisa esperar mais uma semana para entregar o imóvel. (GOMES, 2002)

O dolo também pode ser dividido em *dolus malus* e *dolus bonus*. *Dolus malus* é uma regra, o dolo produzirá anulação. O *dolus bonus* não afetará a validade da transação. De acordo com um amplo entendimento dominante, ele se aplica a situações em que o comércio é exagerado. Algumas pessoas afirmaram que o art. 37 do CDC cancelou completamente o *dolus bonus*, pelo fato desse artigo proibir a publicidade enganosa. Portanto, qualquer forma de exagero não será mais tolerada. Nesse caso, como as regras do CDC são consistentes (no interesse público), todos os tipos de engano serão inválidos. (TARTUCE, 2016)

No entanto, a teoria tende a focar na análise de casos específicos. É necessário que o dolo engane os consumidores. Se o vendedor afirma que o produto é o melhor produto do mundo, a declaração não deve enganar os consumidores e configurar *dolus bonus*. De outra forma, caso o vendedor assegure que o produto tem aceitação universal de 92%, quando ele tem apenas 20%, estaria o consumidor sendo enganado lendo este a cometer um erro, gerando assim o *dolus malus*. (GONÇALVES, 2012)

Washington de Barros Monteiro (2012) destacou separadamente que o *dolus bonus* é uma prática louvável. Por exemplo, o autor mencionou a situação de pessoas que induziram seus familiares a tomar os medicamentos de que precisava. O dolo também existe por omissão, que é o silêncio deliberado e podendo gerar anulação (artigo 147.º do Código Civil).

Neste ponto, cabe destacar que as categorias clássicas de quebra de
con-

trato estipuladas no Código Civil são: mora e inadimplemento absoluto. Porém, tendo em vista a sinceridade objetiva, surgiu outra categoria: a quebra ativa de contrato. Uma de suas três manifestações é a violação de tarifas adicionais. Portanto, uma pessoa que viole as obrigações adicionais também causará uma quebra de contrato. Portanto, Gustavo Tepedino (2008) afirma que, por padrão, quem incorrer em fraude violou a obrigação de informação que o acompanha, resultando em violação legítima do contrato.

O critério para distinguir entre intenção de inadimplência (motivo do cancelamento do negócio) e quebra ativa de contrato (motivo da quebra de contrato) é uma omissão na fase de prática. Por padrão, o engano é uma obsessão com o consentimento, o que significa uma obsessão com a formação da vontade. A vontade é formada na fase de pré-contrato. Após a assinatura do contrato, se um dos contratantes permanecer deliberadamente em silêncio, ocorrerá a violação do contrato (violação ativa do contrato). (GAGLIANO; PAMPLONA FILHO, 2009)

Por sua vez, o dolo de terceiros é fornecido tecnicamente no artigo 148 do Código Civil. Na verdade, geralmente acontece na corretora do intermediário. Se o beneficiário não sabe e não deveria saber sobre a fraude de um terceiro, então ele tem expectativas razoáveis. Portanto, o negócio é válido, e o terceiro é responsável pela perda e dano do lesado. (BUENO, 2014)

No entanto, se o beneficiário sabe ou deveria saber sobre a fraude de um terceiro, ele não tem expectativas legítimas. Portanto, negócios legítimos podem falhar, e tanto o beneficiário quanto o terceiro são responsáveis pelas perdas e danos. Se o beneficiário tiver conhecimento da fraude de terceiros, ele pode atribuir a sua própria fraude, que é fraudulenta por defeito. (COELHO, 2012)

Contudo, outra proposição atual pode invocar aplicação no campo do artigo 942 do Código Civil, que constitui uma cláusula geral de solidariedade passiva em matéria de responsabilidade civil, parece mais razoável. É importante ressaltar que se a intenção do terceiro for acidental, não há abolição. Mesmo que o beneficiário conheça ou devesse ter conhecido a intenção acidental do terceiro, esta

não será anulada porque a intenção acidental não o será (artigo 146.º do Código Civil).
Nesse

caso, o lesado só tem direito à perda e ao dano. (RIZZARDO, 2004)

O sistema de fraude de terceiros é baseado no princípio da confiança e é projetado para proteger as expectativas legítimas dos contratantes. Portanto, a doutrina acredita que a intenção de um terceiro não se aplica a questões jurídicas unilaterais (testamentos, prêmios e promessas, gestão de negócios), caso em que não há necessidade de falar sobre as expectativas legítimas da outra parte. (COELHO, 2012)

Portanto, nas questões jurídicas unilaterais, as regras gerais dos artigos 145 e 146 do Código Civil devem ser aplicadas: se a intenção de um terceiro é essencial, deve ser abolida; inversamente, se a intenção do terceiro for acidental, isso causará perdas e danos. (DINIZ, 2013)

A intenção do representante também está relacionada ao estudo da intenção. Ao contrário do Código Civil de 1916, o Código Civil de 2002 adota uma forma no art. 149, que distinguiu, a hipótese da intenção do representante legal da hipótese da intenção do representante tradicional. (MONTEIRO, 2012)

Essa diferença é bem-vinda, porque na agência legal, a lei escolhe agência, não agência. Portanto, no sistema de representação legal, baseado no princípio da proibição do enriquecimento sem causa, o representante só reage até a importância da obtenção do lucro. Na apresentação regular, o representante e o representado respondem conjunta ou separadamente.

3.3. Simulação como forma de abuso de direito

As simulações nada mais são do que falsas declarações de vontade, cujo propósito é produzir efeitos diferentes dos esperados. Ana Clara Noletto dos Santos Bueno disse sobre o assunto: “ocorre simulação quando as partes manifestam uma vontade contrária daquela real, com intuito de aparentar um negócio jurídico que não corresponde com aquele que realmente almejam” (2014, *online*). Desta forma, o autor lida com casos reais simulados:

Haverá simulação nos negócios jurídicos quando aparentarem conferir ou transmitir direitos a pessoas diversas daquelas às quais realmente

se transferem, quando contiverem declaração, confissão ou cláusula não verdadeira ou quando os instrumentos particulares forem antedatados ou pós-datados. (2014, *online*).

Portanto, no entendimento do autor, para a analogia do contrato, é necessário que ambas as partes tenham interesse em criar um negócio jurídico oculto. Se essa intenção vier de apenas uma das partes, então temos uma questão de intenção, conforme mencionado acima. (VENOSA, 2013)

Ana Clara Noletto dos Santos Bueno (2014) explicou ainda que, no contrato simulado, é diferente da cláusula ilegal que viola a cláusula inválida da regra expressa. A questão da violação imediata, porque o conteúdo principal da questão é a vontade de violar a lei. As festas. Como o próprio nome sugere, a simulação ocorre quando ambas as partes do contrato utilizam meios legais para encobrir negócios ilegais, ou seja, simulam um negócio legítimo que parece ser válido.

Portanto, uma das maiores dificuldades do direito brasileiro é simular a execução de ações judiciais, pois se trata de um contrato obviamente válido disfarçado de ação judicial, mas sua finalidade é ilegal e razoável. Portanto, o Código do Processo Civil permite a prova nas seguintes circunstâncias: “Art. 446. É lícito à parte provar com testemunhas: I - nos contratos simulados, a divergência entre a vontade real e a vontade declarada;”. (BRASIL, 2020, *online*)

O ato de simular negócios legítimos é uma forma de abuso de poder, pois vai além do uso de meios legais. Por causa dessa aparente legitimidade, é importante enfatizar certas diferenças entre abuso de poder e cláusulas injustas. O abuso de direitos é definido como um problema social, que é uma distorção do próprio direito, e o surgimento de cláusulas de abuso é uma obrigação muito onerosa de causar dano a uma das partes. (FARIAS; ROSENVALD, 2006)

Desta forma, o abuso de poder viola obrigações morais e legais. Para benefício pessoal, este é um comportamento anti-social que vai contra a vontade do legislador. Nossa situação exige que os elementos subjetivos da vontade de uma ou duas partes se desviem da finalidade das normas jurídicas, ou seja, simular o próprio negócio jurídico é um abuso dos direitos de ambas as partes “Se todo direito

é concedido pelo ordenamento tendo em vista uma função, a realização de certa ou certas finalidades, o seu titular estará fazendo exercício desleal do direito quando o use para alcançar finalidade não protegida.” (NORONHA, 1994, p. 178)

Por sua vez, essas cláusulas são consideradas como abusivas, pelo fato de possuírem características objetivas, pois independem da vontade das partes, independentemente do motivo, o que as caracteriza é um simples ônus para uma ou todas as partes do contrato. (MONTEIRO, 2012)

Como estudado no decorrer deste capítulo as cláusulas especiais são muito úteis e importantes para garantir os interesses específicos do comprador e do vendedor nos contratos. A legislação estipula algumas disposições especiais com relação a essas cláusulas especiais, e nesse capítulo tratou da retrovenda que é muito utilizada nos contratos.

Conclui-se então que os contratos de compra e venda e as cláusulas especiais possuem um papel fundamental nos negócios jurídicos, e são bastante utilizados principalmente em vendas de imóveis. Dessa forma, é muito importante que todas as pessoas que forem celebrar qualquer tipo de contrato fique muito atento a todas as cláusulas para que não tenham nenhum prejuízo.

CONCLUSÃO

No decorrer do presente trabalho foi possível analisar de forma específica sobre a cláusula especial de retrovenda que era o objetivo da pesquisa em apresentar essa espécie de cláusula nos contratos de compra e venda. Contudo, em decorrência dos diversos negócios jurídicos existentes na sociedade, foi possível observar a inclusão dos inúmeros contratos que podem suprir as necessidades das pessoas, seja para facilitar a negociação, seja para conferir maior segurança jurídica.

Compreendeu-se que as cláusulas especiais são muito úteis e de suma importância para garantir interesses específicos das partes no contrato de compra e venda. O Código Civil prevê algumas cláusulas especiais, quais sejam: retrovenda; venda a contento e venda sujeita à prova; preempção ou preferência convencional; venda com reserva de domínio; e a venda sobre documentos, que foram analisadas no curso deste trabalho.

Diversas normas estão presentes nos contratos de compra e venda tratando do consentimento das partes envolvidas, bem como o valor do objeto negociado e ainda, o próprio objeto da negociação, juntamente com essas regras, as partes do contrato podem fazer uso das cláusulas especiais, meramente acessórias, desde que estas estejam expressamente constantes no contrato, que podem atender interesses específicos sem alterar o foco da contratação, tendo como objetivo apresentar fatores que podem controlar os contratos que forem fundamentados em eventos futuros incertos.

Ao que foi tratado no decorrer deste trabalho foi possível fazer uma análise referente ao contrato de compra e venda no Código Civil, sendo que foi possível notar

o quanto esse contrato é utilizado por todos no dia a dia, principalmente o contrato verbal que é o mais comum. Contudo, existem também diversas outras formas desse contrato que é importante ter conhecimento das normas que regulam esse contrato, especialmente os profissionais de Direito, para que não tenha dificuldade de utilizar, para que seja de forma correta e eficaz a vontade das partes, bem como evitar qualquer tipo de futuros litígios relacionados com o contrato, com o intuito de diminuir as demandas judiciais.

Assim, é possível compreender a importância e os cuidados necessários com relação as cláusulas especiais, que são muito úteis e relevantes para garantir os interesses específicos do comprador e do vendedor nos contratos. A legislação estipula algumas disposições especiais com relação a essas cláusulas especiais, e nesse capítulo tratou da retrovenda que é muito utilizada nos contratos.

Pode-se concluir que os contratos de venda e as cláusulas especiais desempenham um papel fundamental nos negócios jurídicos e são amplamente utilizados na venda de imóveis. Portanto, é muito importante que quem está prestes a assinar qualquer tipo de contrato preste muita atenção a todos os termos para evitar perdas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ALMEIDA, Juliana Evangelista de. **A evolução histórica do conceito de contrato:** em busca de um modelo democrático de contrato. Disponível em: <http://www.egov.ufsc.br:8080/portal/conteudo/evolu%C3%A7%C3%A3o-hist%C3%B3rica-do-conceito-de-contrato-em-busca-de-um-modelo-democr%C3%A1tico-de-contrato>. Acesso: 22 mai 2020.

BARROS FILHO, Fernando Rego, et al. **Clausulas especiais nos contratos de compra e venda.** Disponível em: <<http://www.egov.ufsc.br/portal/sites/default/files/1697-1512-1-pb.pdf>>. Acesso em: 15 ago. 2020.

BRASIL. **Lei nº 8.078 de 11 de setembro de 1990** (Código de Defesa do Consumidor). Brasília: Congresso Nacional, 1990.

_____. **Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002** (Código Civil). Brasília: Congresso Nacional, 2002.

BUENO, Ana Clara Noletto dos Santos. **Simulação no Código Civil.** 2014. Disponível em: <<http://www.conteudojuridico.com.br/consulta/Artigos/38657/simulacao-no-codigo-civil>>. Acesso em: 05 out. 2020.

CASSETTARI, Christiano. **Elementos de direito civil.** São Paulo: Saraiva. 2011.

COELHO, Fábio Ulhôa. **Curso de Direito Civil: Contratos.** 5 ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil: Teoria das Obrigações Contratuais e Extracontratuais.** 17. ed. São Paulo: Saraiva, 2002. v.3.

_____. **Curso de direito civil brasileiro.** 30 ed. São Paulo: Saraiva, 2013.

_____. **Curso de Direito Civil Brasileiro.** 31. Ed. São Paulo. Saraiva, 2015.

FARIAS, Cristiano Chaves; ROSENVALD, Nelson. **Direito civil: Teoria Geral.** 4. ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2006.

FIUZA, César. **Direito Civil: curso completo.** 12. Ed. Belo Horizonte. Del Rey. 2008.

GAGLIANO, Pablo Stolze e PAMPLONA FILHO, Rodolfo. **Novo curso de direito civil. Contratos em Espécie.** 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2009

GOMES, Luiz Roldão de Freitas. **Contrato.** 2 ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

GOMES, Orlando. **Contratos.** 24. ed., atual. por Humberto Theodoro Júnior. Rio de Janeiro: Forense, 2001.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro**. 9. ed. São Paulo. Saraiva. 2012.

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro: Contratos e Atos Unilaterais**. 9 ed. São Paulo: Saraiva, 2012.

_____. **Direito Civil Brasileiro**. 10. ed. São Paulo. Saraiva. 2013.

GUERRA, André. **Da retrovenda**. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/25816/da-retrovenda>>. Acesso em: 15 ago. 2020.

LEITE, Gisele. **A evolução doutrinária do contrato**. Disponível em: http://www.ambito-juridico.com.br/site/index.php?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=2302. Acesso: 22 mai 2020.

MEIRA, Hugo. **Direito Civil: Tipos e Espécies de Contratos**. Disponível em: <http://www.hugomeira.com.br/direito-civil-tipos-e-especies-de-contratos/>. Acesso em: 22 mai 2020.

MONTEIRO, Washington de Barros. **Curso de Direito Civil: parte geral**. São Paulo: Saraiva, 2012.

NORONHA, Fernando. **O direito, dos contratos e seus princípios fundamentais: autonomia privada, boa-fé, justiça contratual**. São Paulo: Saraiva, 1994.

RIZZARDO, Arnaldo. **Contratos**. Ed. Forense. 3ª Edição, 2004.

TARTUCE, Flávio. **Direito civil**. 11 ed. vol. 3 Rio de Janeiro: Forense, 2016.

TEPEDINO, Gustavo. **Comentários ao novo Código Civil**. In: TEIXEIRA, Sálvio de Figueiredo. São Paulo: Forense, 2008.

THEODORO JÚNIOR, Humberto. **Comentários ao Novo Código Civil**. Rio de Janeiro: Forense, 2003, v

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil: Contratos em Espécie**. 12. Ed. São Paulo. Atlas, 2012.

VENOSA, Sílvio de Salvo. **Direito Civil**. 8 ed. vol. 3. São Paulo: Atlas, 2013.