**COMÉRCIO ELETRÔNICO**

1. **INTRODUÇÃO**

Ao longo do tempo, a internet se firmou como uma nova forma de comunicação e adquiriu grande importância na rotina das pessoas. Atualmente, tornou-se acessível à maioria das pessoas que se utilizam dela para realizar as mais diversas tarefas, como ver ou ouvir um artista, acompanhar alguma notícia de seu interesse, fazer uma pesquisa, ou mesmo [comprar](http://www.boletimjuridico.com.br/doutrina/texto.asp?id=3230) ou vender algum produto ou serviço. Assim, a internet revolucionou o mundo do entretenimento e dos negócios.

O Brasil, como a maioria dos países, se adaptou a essa nova forma de comércio e está entre os países que mais se utiliza desse meio para satisfazer suas vontades.

Surge, então, uma nova categoria de consumidores que já se acostumaram a apenas ligar seu computador e clicar em um botão “comprar” para adquirir algo de seu interesse, o que faz com que essa nova modalidade de compra seja mais utilizada que a tradicional, na qual o consumidor tem que se deslocar até um estabelecimento comercial para a realização de suas compras. Isto é, essa praticidade para realizar um negócio sem sair de casa com a comodidade de escolher e analisar fotos dos produtos que futuramente serão adquiridos o que contribui para que a contratação eletrônica seja mais praticada que a contratação com papel onde o consumidor vai até determinados lugares para adquirir o produto.

A contratação eletrônica tem sido a maneira mais fácil e rápida de realização de um contrato de compra e venda. No entanto, tem-se observado que a aparente simplicidade para realizar um negócio, muitas vezes pode acarretar em problemas para o consumidor. Existem muitas [RECLAMAÇÕES DE CONSUMIDORES](http://www.boletimjuridico.com.br/doutrina/texto.asp?id=3230#21305473) lesados por esses sites que não vêm cumprindo com as exigências do código de defesa do consumidor, esses sites expõem mercadorias em promoção, porém nem sempre cumpre com o que está sendo divulgado.

Com essa nova esfera comercial, os contratos eletrônicos vêm aumentando, porém com esse crescimento aumenta também os conflitos gerados, em sua maioria, pelo não cumprimento do contrato firmado entre as partes.

Dessa forma, esse trabalho científico tem o objetivo de pesquisar sobre o comércio eletrônico, particularmente com respeito às vendas diretas a consumidores, que está se espalhando a cada dia e estudar os contratos realizados através da internet que tem sido motivo para grandes discussões no nosso ordenamento jurídico. Uma dessas discussões é a cerca de uma legislação específica para esses negócios realizados por meio da internet.

Os tribunais têm sido muito cobrados para que o comércio eletrônico tenha sua validade e principalmente segurança para os consumidores, mesmo porque na maioria das vezes é usada a analogia para solução de determinados casos.

**2. HISTÓRIA DA INTERNET**

Na década de 60, o Ministério da Fazenda dos Estados Unidos realizou um projeto, que pretendia desenvolver uma rede de computadores que sobrevivesse a uma guerra, essas redes eram para uso exclusivo dos militares para o melhoramento do seu dia-a-dia. Já no início da década seguinte, essa rede passou a ser utilizada também pelos civis. A partir dessa década os computadores começaram a crescer e os pesquisadores tiveram que aceitar outras centrais que na época tinham surgido paralelamente. (DLUSZTUS, ANO). Essas máquinas, ainda não poderiam ser utilizadas para o comércio, devido ao fato de sua capacidade não se adequar ao mundo virtual daquela época. Logo em seguida a esses fatos históricos, ocorreu a fundação da NATIONAL SCIENCE FOUNDATION.

Os computadores passaram a se desenvolver mais rapidamente e a se tornarem mais capacitados para as transferências de dados, ou seja, se tornaram mais eficientes, surpreenderam e atraíram as pessoas que desconfiavam dessa tecnologia que até esse momento havia sido criada apenas para uso militar. (Peter Kornelius Dlusztus, ANO). Internet, o direito na era virtual, p.295, 296, falta pegar o restante da doutrina.

As vendas realizadas através da internet começaram a se instalar no Brasil por volta dos anos 90, logo em seguida surgiu a Web, ambas vieram para revolucionar a compra e venda. Afinal, para a realização de compras nas [lojas](http://www.boletimjuridico.com.br/doutrina/texto.asp?id=3230) virtuais não há a obrigação de presença física, sendo, somente, necessário uma pessoa e um computador para que ela seja efetuada, aliás, não há ao menos a necessidade de mercadorias no momento de finalizar negócios via internet, tal necessidade somente se faz na hora da entrega do produto.  
  **3-NEGÓCIOS JURÍDICOS**

Silvio de Salvo Venosa (2005) ressalta que os negócios jurídicos tiveram origem na doutrina alemã e que foi assimilada pela Itália, posteriormente por outros países, sendo fundamental na consistência da manifestação de vontade que procura produzir determinado efeito jurídico.

O Código Civil em seu art. 104 diz que, a validade do negócio jurídico requer: I - agente capaz; II - objeto lícito, possível, determinado ou determinável; III - forma prescrita ou não defesa em lei.    
Caio Mario da Silva Pereira (2008 p. 476) em um breve conceito de negócios jurídicos diz que: “são, portanto, declarações de vontade destinadas à produção de efeitos jurídicos queridos pelo agente”.  
   
**3.1 Classificação dos negócios jurídicos:**

Quanto à classificação, Caio Mario da Silva Pereira (2008) divide negócios jurídicos como unilaterais e bilaterais, sendo os unilaterais aqueles que dependem unicamente de uma vontade, por exemplo, testamento. Já os bilaterais dependem de duas ou mais declarações de vontade para sua realização. E, ainda, como onerosos, aqueles em que o agente tem uma vantagem econômica, e gratuita, quando uma pessoa faz com que a outra parte tenha um enriquecimento sem nada em troca.

Segundo entendimento de Caio Mario da Silva Pereira (2008, 495, 496):    
“A doutrina agrupa os negócios jurídicos em certas categorias, tendo em vista elementos comuns, que permitem a sua aproximação, e elementos diferenciais, que os estremam uns aos outros, e assim cria classificações sob variados critérios, as quais não oferecem interesse exclusivamente teórico, porem facilitam a aplicação da norma legal.”  
   
Da mesma forma, Maria Helena Diniz (2008, p. 432) expõe suas classificações dos negócios jurídicos:

“Quanto às vantagens que produzem, em gratuitos, se as partes obtiverem benefícios ou enriquecimento patrimonial sem qualquer contraprestação (ex: doações); onerosos, se os sujeitos visarem, reciprocamente, a obter vantagens para si ou para outrem; assim, se suas prestações forem equivalentes e certas serão comutativos (ex: compra e venda)”  
   
Segundo Silvio de Salvo Venosa a classificação dos negócios jurídicos se divide em atos unilaterais e bilaterais (...)  
Negócios jurídicos unilaterais: “são aqueles para os quais é suficiente e necessária uma única vontade para a produção de efeitos jurídicos”. (...)

Negócios jurídicos bilaterais: “são negócios que dependem sempre da manifestação de duas vontades” (...)

**3.2 CONTRATOS**

Existem várias formas de contratos previstas no nosso ordenamento jurídico são eles:

Contratos unilaterais, bilaterais, sinalagmáticos e plurilaterais: Os contratos unilaterais apenas uma das partes é o credor, sendo assim a outra parte fica sendo o devedor, já nos contratos sinalagmaticos as duas partes tem a mesma responsabilidade, os contratos bilaterais é muito parecido com o anterior sendo que as duas partes têm responsabilidades recíprocas, e os plurilaterais é quando existe mais de duas pessoas.

II– Onerosos e gratuitos: os contratos onerosos são os chamados bilaterais porque as duas partes levam vantagens. Já os contratos gratuitos apenas uma das partes leva vantagem.

III–Comutativos e aleatórios: Os contratos comutativos são aqueles que uma das partes recebe uma prestação e pode apreciar tal equivalência. Os aleatórios as duas partes se propõe em prestações inexistente.

IV– Consensuais ou reais: Consensuais são aqueles que já se forma somente pela aceitação das partes. Os contratos reais são aqueles que somente se concretiza quando o produto é entregue.

V– Contratos nominados e inominados: Contratos nominados são aqueles regulamentados por lei, compra e venda, depósito, troca, doação. Os inominados não precisam de ação legal, já que não são definidas por lei.

VI– Solenes e não solenes: Os contratos solenes são os contratos que tem a necessidade de formalidades depois que as partes concordarem. Os não solenes não necessitam de formalidades para as partes aceitar.

VII – Principais e acessórios: Os contratos principais são aqueles que existem independentes de outros. Os acessórios necessitam de outro para sua eficácia, são os que existem por si só, sendo independente de outros.    
   
VIII – Paritários ou por adesão: Os contratos paritários são aqueles que as partes negociam desde que seja tudo em conformidade com as leis. Os contratos por adesão são aqueles que uma das partes deixa pronto e a outra parte aceita.  
   
“Se a propriedade é um dos institutos fundamentais da ordem jurídica privada, constituindo-se na base da vida econômica dos indivíduos, e no instituto básico do Direito Civil no campo da estática patrimonial, o contrato e as relações jurídicas dele decorrentes, as obrigações, são o elemento dinâmico do direito patrimonial, tendo por objetivo a cooperação das pessoas por meio da prestação de serviços, e a circulação dos bens econômicos”.    
   
Segundo Maria Helena Diniz (ano) as exigências contidas no contrato devem ser cumpridas na integra, sendo assim o não cumprimento do contrato poderá acarretar como pena a execução do patrimônio do inadimplente. Esse negócio jurídico realizado, e existindo lei entre as partes não pode ser alterado, o contrato somente poderá ser alterado ou reincidido caso ocorra acordo entre as partes ou por caso fortuito ou forca maior. (CC, art. 1.058, parágrafo único), desse modo não pode ser alterado o conteúdo do contrato nem por intermédio judicial.    
“Entretanto, tem-se admitido que a força vinculante dos contratos seja contida pelo magistrado em certas circunstâncias excepcionais ou extraordinárias que impossibilitem a previsão de excessiva onerosidade no cumprimento da prestação”.    
   
“No Brasil, cláusulas consideradas abusivas ou fraudulentas podem ser invalidadas pelo juiz, sem que o contrato inteiro seja invalidado. Trata-se da cláusula geral rebus sic stantibus (ou revisão judicial dos contratos), que objetiva flexibilizar o princípio da pacta sunt servanda (força obrigatória dos contratos), preponderando, assim, a vontade contratual atendendo à Teoria da Vontade” Sílvio Rodrigues afirma que “a maioria dos escritores entende que a teoria da imprevisão se aplica entre nós”  
   
Washington de Barros Monteiro esboça que “essa diferenciação não tem fundamento sério e é repudiada, por isso, pela doutrina moderna, que considera unilaterais os chamados contratos bilaterais imperfeitos, porquanto aquelas contraprestações não são consequências necessárias do contrato, porém, simplesmente eventuais”.    
   
Segundo Waldirio Bulgarelli (2000) (p.56) “o contrato pode ser tomado em várias acepções: em sentido amplo, como o negócio jurídico com origem num concurso de vontades, que costuma também ser confundido com a convenção”.

Fran Martins (2000) (155, 156) ressalta em sua obra as obrigações dos vendedores em relação à venda de mercadorias, sempre que se fala de vendas pensa-se nas obrigações referentes à compra e venda, sendo que o comprador tem a obrigação de efetuar o pagamento de determinada compra, agora não podemos esquecer que o vendedor tem suas obrigações que, segundo a autora, são três: “entregar a mercadoria, responder pelos vícios da coisa e garantir ao comprador a posse e propriedade dela, respondendo pela evicção”.

A primeira obrigação do vendedor quer dizer em relação ao sucesso do negócio jurídico realizado, sendo o vendedor obrigado a entregar o que foi vendido, a segunda obrigação significa que o vendedor e totalmente responsável pelos vícios e defeitos da mercadoria ou produto vendido mesmo que após a entrega, já a terceira significa que o vendedor tem o direito da recuperação judicial sobre a totalidade da venda.