**Artigo:** O objeto do contrato. Visão geral e cotejada com institutos afins.

**Autor: Susete Gomes.** Doutoranda em Direito Civil pela PUC-SP. Mestra em Direito Civil pela PUC-SP. Graduada pela PUC-Campinas. Advogada em Campinas, sócia do escritório Gomes & Hoffmann, Bellucci, Piva Advogados.

**Área do Direito**: Direito Civil

**Resumo**:  O presente trabalho trata do objeto do contrato, nos contratos bilaterais (sinalagmáticos), comutativos e paritários.

O objeto do contrato é pressuposto de existência, requisito de validade e tem efeitos no mundo fenomênico do direito. Deve ser entendido tanto como conteúdo (programa contratual) quanto como objetivo (finalidade). Todavia difere-se da causa do contrato e do consenso.

O objeto do contrato deve ser compreendido como um complexo de obrigações, deveres, direitos, ônus, sujeições, e deve ser visto como uma unidade. Todos estes elementos integram o objeto do contrato.

**Palavras-chave**: Objeto do contrato. Conteúdo. Finalidade

**Abstract:** This work deals with the object of the contract, in bilateral contracts (synallagmatic), commutative and paritary.

An agreement’s object  is the presupposition of its existence, a validity requirement and has effects in the Law's phenomenon world. It should be understood both as content (a contract program) and as objective (purpose). However it differs from the cause of a contract and from consensus.

The object of the contract should be understood as a complex of obligations, duties, rights, liens, subjection, and should be seen as a unit. All these elements are part of the contract's object.

**Keywords:** Object of the contract. Substance. Purpose.

**Sumário:** Introdução. 1.Objeto do contrato.1.1.Os planos da existência, validade e eficácia do negócio jurídico analisado sob a ótica do objeto do contrato. 1.2. Requisitos do objeto. 1.2.1. Objeto lícito. 1.2.2. Objeto possível. 1.2.3. Objeto determinado ou determinável. 1.2.4. Nulidade do negócio jurídico em razão do objeto. 1.3. Objeto e conteúdo - programa contratual. 1.4. Objeto e objetivo (finalidade). 1.4. Objeto e consenso. 1.6. Objeto e causa. 2. Unidade da relação contratual e estratificação do objeto. 2.1. Deveres jurídicos. 2.2. Estado de sujeição. 2.3. Ônus jurídico. 2.4.Objeto da obrigação. 2.5. Objeto da prestação. 2.6. Obrigações secundárias – deveres secundários de obrigação. 2.7. Deveres laterais. Conclusão.

**Introdução**

Tendo como foco da presente análise os contratos bilaterais, comutativos e paritários (e não os contratos de adesão, as cláusulas contratuais gerais, a massificação), importante ressaltar que o objeto do contrato é um complexo orgânico, é o conjunto de preceitos contratuais, oriundos do consentimento.[[1]](#footnote-1)

Retrata o ponto de convergência das partes acerca do bem da vida que se pretende tutelar na relação por elas entabulada.

O objeto é elemento e requisito de validade do negócio jurídico, pois não há relação jurídica com uma finalidade específica que não tenha um objeto como suporte.

Vale dizer que não se trata apenas o conjunto das obrigações no contrato previstas, é muito mais que isso, o objeto do contrato é o complexo de todos os direitos, deveres, ônus e sujeições, obrigações advindas do programa contratual.

Assim, não se confunde com objeto da obrigação, da prestação, do direito, com a causa, mas guarda com todos esses institutos fortes relações, como se verificará adiante.

**1. O Objeto do contrato**

1.1 Os planos da existência, validade e eficácia do negócio jurídico analisado sob a ótica do objeto do contrato.

Na visão tripartida que encampa os planos de existência, validade e eficácia do negócio jurídico, o objeto está em todos eles.

Se o objeto é elemento do negócio jurídico, ou seja, encontra-se primeiramente no campo da existência, é possível concluir que não existe negócio jurídico sem um objeto.

Para que exista um negócio jurídico, a vontade qualificada das partes se traduz em pretender algo, em buscar com a atividade da autonomia privada uma finalidade, e, para tanto, o negócio terá que ser sobre algo, ter um objeto.

No dizer de Darcy Bessone, o objeto, como elemento do contrato, necessariamente será anterior ao direito que ele cria.[[2]](#footnote-2)

Assim, no campo da existência, o objeto é um elemento geral intrínseco.

Se se tratar de um contrato especificado por lei, o objeto pode ser categorizado por ela, bem como em determinados contratos, a especificidade do objeto pode fazer dele também um elemento particular[[3]](#footnote-3).

No campo da validade, o objeto terá que ser lícito, possível e determinado ou determinável. São atributos necessários que o ordenamento jurídico impôs para que o objeto possa ser considerado apto a gerar efeitos jurídicos válidos.

No campo da eficácia, se o objeto existe, ingressou de forma válida no sistema terá possibilidade de gerar efeitos. Nesse plano, não se trata de toda e qualquer possível eficácia prática do negócio, mas, sim, tão-só, da sua eficácia jurídica e, especialmente, da sua eficácia própria ou típica, isto é, da eficácia referente aos efeitos manifestados como queridos[[4]](#footnote-4).

A sua eficácia poderá ser resolvida ou suspensa em razão de circunstâncias específicas do contrato, tais como a inclusão de condições, termo ou encargo.

Antonio Junqueira de Azevedo[[5]](#footnote-5) pondera que muitos negócios jurídicos dependem de fatores de eficácia para a produção de efeitos, devendo-se entender a palavra fatores como algo extrínseco ao negócio, algo que dele não participa, que não o integra, mas contribui para a obtenção do resultado visado.

Ao se tratar de elementos do negócio jurídico, tem-se a categoria dos elementos particulares ao negócio, que são específicos para cada negócio em si, e, portanto, não há como enumerá-los de forma exaustiva.

Os que a doutrina cataloga são a condição, o termo e o encargo.

Apesar de muitos autores entenderem que tais elementos são acessórios ao negócio, eles podem atuar de forma diretamente relacionada com o objeto do contrato. Nesse sentido, Francisco Amaral[[6]](#footnote-6) dispõe que “*no caso do negócio jurídico condicionado não existem duas vontades, nem o caráter atribuído à condição lhe retira a influência decisiva sobre a relação jurídica constituída pela declaração de vontade. A condição, vulgarmente considerada acessória, elemento acidental do negócio jurídico, não funciona como declaração distinta da que se diz principal. Se da condição depende a sorte de todo o negócio jurídico, é evidente que ela constitui parte integrante e substancial dele*”.

Renan Lotufo entende que o raciocínio desenvolvido por Francisco Amaral pode ser adotado quanto aos denominados elementos acidentais, todos.[[7]](#footnote-7)

Assim, em todos os planos que se analisa o negócio jurídico, o objeto está presente em todos eles, em cada plano atuando de uma forma.

* 1. Requisitos do Objeto

O objeto deve ser lícito, possível, determinado ou determinável. Esses são os requisitos gerais do objeto negócio jurídico.

Em determinados tipos contratuais outros requisitos poderão se somar a esses.

Tais requisitos são os genéricos, que sempre devem estar presentes. Darcy Bessone[[8]](#footnote-8) aduz que Betti[[9]](#footnote-9), referindo-se ao preceito da autonomia privada, aponta caracteres que entende também são próprios do objeto do contrato. Assim, o objeto também deve ser:

a) concreto, por se ligar a interesses determinados, sujeito ao poder dos indivíduos e suscetíveis de transmissão;

b) referente à vida de relação, isto é, afetando esferas jurídicas diversas;

c) vinculante para uma das partes, tornando-se, correlatamente eficaz para a outra.

* + 1. Objeto lícito

A autonomia privada permite às partes estabelecerem o contrato, de forma a garantir, de forma privada, a desilusão às expectativas. Portanto, garantia de expectativas e autonomia privada são fundamentos que se complementam.

Na visão de Luhmann[[10]](#footnote-10), o código lícito e ilícito e a função do direito de generalização congruente das expectativas normativas é que fazem o fechamento operativo do sistema.

Daí se tratar da licitude como algo que transcende a validade, para atingir a relação contratual como um todo.

Ao falar do objeto lícito, Renan Lotufo[[11]](#footnote-11) ensina que “*À evidência, o objeto tem de ser lícito, pois não se pode pensar em juricidade negocial com base no ilícito. Não é que o ilícito não provoque efeitos no mundo do Direito; logicamente que sim, mas não são os efeitos desejados pelo agente. No mundo do negócio jurídico temos a autonomia da vontade exatamente voltada para a produção concreta de novas hipóteses de incidência, logo, previsões normativas, não a aplicação de sanções pela violação. Eventuais sanções civis previstas em atividade negocial serão para dar garantia à execução dos mandamentos, não os mandamentos em si*”.

A licitude, como requisito do objeto do contrato, é norma imposta pelos ordenamentos de uma maneira geral.

Tércio Sampaio Ferraz Junior[[12]](#footnote-12) aduz que “*o princípio de que ninguém está obrigado a fazer ou deixar de fazer algo senão em virtude de lei domina também o contrato, pois não se pode contratar contra a lei, o objeto do contrato tem de ser lícito*.”

Para Ricardo Lorenzetti[[13]](#footnote-13), a imposição da licitude do objeto é uma norma de intervenção – ordem pública de coordenação – no sentido que o legislador coordena a autonomia privada que encarna propósitos individuais com os valores coletivos.

A licitude do objeto é um dos limites que o ordenamento impõe aos particulares para exercerem a autonomia privada, e, nem poderia ser diferente, pois, se fosse admitido qualquer objeto, independente de sua licitude, como elemento do negócio jurídico, não se estaria num estado de direito, mas num sistema baseado na força, na violência e na desordem.

Portanto, a liberdade contratual esbarra na licitude. O código lícito é a senha para que aquele objeto passe a ser o bem da vida tutelado por aquele contrato.

Importante analisar que a licitude é também um requisito negativo do objeto do contrato, visto que objeto lícito também pode ser entendido como aquele não contrário às normas imperativas proibitivas de conduta, à ordem pública e aos bons costumes[[14]](#footnote-14).

Dessa forma a análise da licitude se dará pelo cotejo do objeto com as normas de ordem pública, pois somente o objeto lícito poderá surtir os efeitos pretendidos pelas partes.

Sem dúvida, o ordenamento jurídico, ao impor a necessidade da licitude do objeto para que o negócio jurídico seja considerado válido, impõe que somente poderá nascer como válido o contrato que não viole norma cogente, que não disponha sobre ilicitude.

Se a atividade de jogatina de roleta é vedada no ordenamento, o contrato que tenha esse objeto será considerado inválido, pois ilícito. Todavia, poderão ocorrer efeitos jurídicos de tal ato, independente de ter o *status* de negócio jurídico. O que importa é não confundir efeitos do contrato decorrentes de sua validade e efeitos de ato jurídico ilícito, que terão caráter de sanção[[15]](#footnote-15).

Portanto, o requisito da licitude, apesar da evidência inquestionável da necessidade de sua inclusão para que o sistema possa operar, para que normas jurídicas contratuais possam ser geradas pelas partes, é tema de extrema relevância.

* + 1. Objeto possível

O Código civil brasileiro requer que o objeto do contrato deva ser possível, ao lado dos atributos de lícito, determinado ou determinável.

A possibilidade deve ser entendida tanto no sentido físico, material, fático como no sentido jurídico.

No sentido físico e material, a possibilidade do objeto guarda relação com a realidade fática.

No sentido jurídico, a possibilidade guarda relação com a licitude, com a juricidade, mas não se confunde com as mesmas. A impossibilidade jurídica, como exemplo, seria oferecer bens móveis para ser objeto de hipoteca, visto que a hipoteca somente recai sobre bens imóveis, ou assim considerados (como é o caso do navio e do avião).

Serpa Lopes[[16]](#footnote-16) ensina “*que o objeto do negócio deve consistir em coisas e fatos possíveis, exigindo que sejam coisas que estejam no comércio, que não haja proibição legal de que determinada coisa seja objeto de um negócio jurídico*”.

O artigo 106 do Código Civil estabelece que a impossibilidade inicial do objeto não invalida o negócio jurídico, se for relativa ou se cessar antes de realizada a condição a ele subordinado.

A impossibilidade, tanto física como jurídica, que poderá invalidar o negócio jurídico há de ser inicial e absoluta. Inicial no sentido de se verificar no momento da conclusão do negócio jurídico. E, absoluta, em razão de ser irrealizável por qualquer agente.[[17]](#footnote-17)

A possibilidade do objeto guarda relação com a necessidade de se cumprir o contrato. Se, em hipótese, fosse admitido um objeto contratual impossível, a parte que se obrigou ao seu cumprimento ficaria vinculada a tal relação *ad eternum*, pois não conseguiria cumprir o seu objeto.

Ora, se a liberdade contratual é um dos pilares para o exercício da autodeterminação dos interesses privados, é de suma importância que o bem contratado seja possível, para que a parte possa exercer a atividade necessária para dar cumprimento ao objeto, libertando-se daquela obrigação.

Importante avaliar que o conceito de possibilidade, no mundo atual, é extremamente amplo. Antigamente, os exemplos clássicos da impossibilidade do objeto era “tocar a lua com a mão”, “passear pela via láctea”, e, atualmente, não se pode afirmar que um contrato com tal objeto seria inválido pela impossibilidade.

Os avanços da ciência e da tecnologia trazem uma complexidade na análise da possibilidade do objeto. A verificação da possibilidade do cumprimento do objeto do contrato poderá, em alguns casos, ter de lançar mão da técnica para sua averiguação.

Massimo Bianca[[18]](#footnote-18) afirma que o objeto do contrato é materialmente possível quando é abstratamente suscetível de atuação.

Tomem-se, por exemplo, os contratos que têm por objeto novos produtos ou serviços, que ainda não existem no mundo real, mas que são possíveis de serem projetados, fabricados, prestados.

Algumas décadas atrás não existiam telefones celulares, ainda mais os com câmera de foto, filmadora, gravador, com acesso à internet, e todos os atributos que referidos aparelhos têm hoje. Quando esse aparelho foi concebido ele ainda não existia como produto final, mas isso não impediu que fosse objeto de um contrato, o seu projeto e, até, a sua fabricação.

Está-se diante do denominado bem futuro.

Bem futuro, no dizer de Massimo Bianca[[19]](#footnote-19), é o bem atualmente inexistente como objeto autônomo de direito de posse (gozo), mas suscetível de ocorrer sua existência.

A atual inexistência do bem futuro não configura ausência do objeto do contrato, tampouco se trata da suspensão da eficácia do contrato até que o objeto passe a ser atual.

O contrato sobre um objeto que é um bem futuro é um contrato obrigatório, no sentido que obriga as partes ao cumprimento de suas obrigações. Esse contrato apenas tem como objeto um bem em que as partes se empenharão e se esforçarão para sua produção, sendo que a impossibilidade definitiva deste se resolve pela superveniência da impossibilidade da prestação, não havendo nulidade do contrato por falta de objeto, importando o ressarcimento de danos por inadimplemento. Neste caso, o dano a ser ressarcido é constituído pelo interesse positivo à execução do contrato, e não o negativo.

Na análise da possibilidade do objeto, há ainda que se reportar às coisas que estão fora do comércio, ou seja, aquilo que não pode ser objeto de avença patrimonial. Portanto, estão fora do comércio. São os bens divinos (fé, crença religiosa, a divindade), os bens públicos, os bens comuns, os direitos personalíssimos.

Os bens divinos, a fé, a crença não podem ser objeto de contrato, pois dizem respeito a valores religiosos, específicos de cada um, não têm valor patrimonial, por isso estão fora do comércio.

Os bens públicos também não podem ser objeto de contrato entre particulares. Se for o caso, para serem comercializados, terão de obedecer às regras específicas do direito administrativo.

Os bens comuns, entendidos como a água do mar, o ar que se respira, o azul do céu, dentre outros, são bens dados pela natureza. Entretanto, são os exemplos clássicos que também são colocados à prova nos dias atuais, pois, cada vez mais esses bens que a natureza oferecia graciosamente, passam a ser patrimonializados e passam a poder ser objeto de contratação.

Os direitos personalíssimos também têm a característica de serem inalienáveis e impenhoráveis, ficando, assim, fora do comércio.

Portanto, a possibilidade tem diversas faces a serem analisadas e sempre sendo necessária a atenção à dinamicidade da vida, pois o que é tecnicamente impossível nos dias atuais pode ser possível em muito pouco tempo.

* + 1. Objeto determinado ou determinável

Renan Lotufo[[20]](#footnote-20) ensina que “*a determinabilidade é condição de existência de obrigação, pois não pode haver vínculo entre sujeitos que não permita avaliação e aferição de sua possibilidade, sob pena de se estabelecer uma relação em que o devedor não tem condições de dimensionar suas responsabilidades, com o que sua liberdade fica comprometida*”.

O contrato deve ter indicações suficientes acerca do objeto de forma a ser possível sua determinação ou determinabilidade. Se o objeto não for determinado ou determinável, as partes não terão como avaliar a assunção de suas obrigações no contrato, e poderá ocorrer de uma parte ser onerada de maneira excessiva, acarretando as consequências jurídicas de tal ônus.[[21]](#footnote-21)

Deve ficar evidenciado que a determinação do objeto do contrato não pode ficar ao talante de apenas um dos contratantes.

A determinação do objeto guarda relação estreita com a utilização da devida linguagem contratual. Se o objeto for devidamente identificado, de forma a que as partes não tenham dúvidas substanciais, a execução do contrato e o cumprimento das obrigações podem ocorrer de forma ordinária, sem interferências importantes relativas a dúvidas de interpretação, sem ocorrer alteração do comportamento das partes em relação às expectativas envolvidas.

A insuficiência dos elementos de identificação importa na indeterminação do conteúdo do contrato. Determinação e identificação são conceitos distintos. Identificar é apontar qual bem é especificadamente devido na prestação, concorre a determinar a prestação e o conteúdo do contrato, sendo um dos elementos de tal determinação. Determinação, por sua vez, é qual prestação espera a parte.[[22]](#footnote-22)

A identificação de determinados bens é mais simples, ou menos complexa que outras. Quando se trata de um bem imóvel, a sua identificação se dá pelos limites e delimitações das propriedades alheias, pela caracterização e descrição do imóvel, atendendo as regras notariais e do sistema registrário.

Todavia, em tantas outras situações, a identificação do bem não é tão simples, requer que se lance mão de descritivos técnicos, desenhos, ou seja, de uma linguagem específica que permita a determinação do bem.

Em situações de relação contratual que envolva tipos contratuais específicos, a determinação do objeto requer uma harmonia com a tipificação do contrato e a determinação de seu objeto.

Ou ainda, quando uma mesma relação contratual tiver como objeto mais de um tipo contratual, como o licenciamento de um programa de computadores e a manutenção do mesmo, o objeto do contrato abarcará todas essas obrigações, então todas essas situações deverão estar indicadas. Assim, numa mesma relação contratual pode haver tipos contratuais diferentes, e a determinação de todas as prestações contratadas é extremamente importante.

Em determinadas situações contratuais, no caso concreto, percebe-se uma linguagem muito concisa para identificar um objeto, que não reflete a totalidade do consenso das partes, deixando hiatos que terão de ser preenchidos ao longo da relação contratual. Ainda, pode ocorrer a utilização de conceitos ambíguos ou vagos, que acarretam incertezas à relação contratual estabelecida.

Assim, na determinação do objeto, a linguagem a ser utilizada não deve incorrer em tais imprecisões, pois, se assim for, no decorrer da relação contratual poderá ocorrer uma série de dúvidas acerca do que foi efetivamente o objeto do contrato.

Pode ainda ocorrer uma determinação indireta do objeto, que dependa de fatores externos ao contrato, como a um outro contrato, a um documento, a uma lei, um protótipo. Esse fator externo deve ser conhecido das partes e passa a integrar o conteúdo do contrato.

Também é possível que a determinação fique a critério de um árbitro. Ou seja, o objeto é determinável, e a sua determinação se dará por um terceiro, escolhido em consenso pelas partes. Nesse caso, as partes, já tendo noção que não têm aptidão para indicar o objeto, e que se o fizessem poderiam incorrer em imprecisões, indicam um terceiro. Previnem-se, dessa forma, de incorrer na ambiguidade e/ou na vagueza.

Portanto, se o objeto não estiver plenamente determinado no contrato, terá de ter elementos para que ele seja determinado ao longo da relação contratual, para que a parte que se obrigou a cumpri-lo possa fazê-lo e desonerar-se de tal obrigação. Todavia, a forma como essa determinação ocorrerá terá de ser prevista também, se por um fator externo, por um árbitro, por escolha entre opções.

Se ocorrer uma determinação do objeto de maneira falha, manca, sem completude, tal circunstância pode vir a macular a relação contratual.

* + 1. Nulidade do negócio jurídico em razão do objeto

O artigo 166 do Código Civil prescreve, no inciso II, que é nulo o negócio jurídico quando seu objeto for ilícito, impossível ou indeterminável.

Segundo Massimo Bianca[[23]](#footnote-23), a nulidade é a sanção legal para os atos praticados sem os necessários requisitos, do que resulta a inidoneidade do ato para a produção dos efeitos que lhe são próprios. Sendo o negócio jurídico o instrumento legal da criação das relações jurídicas, do processo de circulação de bens e serviços, é função do ordenamento jurídico garantir essas transformações jurídicas produzidas pela vontade particular. A nulidade surge como sanção para o negócio jurídico em que a vontade aparece comprometida ou se realize em contraste com o esquema legal.

Enzo Roppo[[24]](#footnote-24), por sua vez, assinala que o contrato é nulo quando a operação jurídico-econômica que deveria corresponder-lhe ou não pode realizar-se, ou, podendo embora realizar-se, é reprovada pelo ordenamento jurídico.

Esta última hipótese ocorre, evidentemente, no caso em que o contrato seja contrário a normas imperativas, à ordem pública ou aos bons costumes.

1.3 Objeto e conteúdo – programa contratual

Objeto do contrato é o conjunto de todos os processos que se formam do consenso. É a complexidade da relação como um processo, constituído de obrigações, prestações, deveres e direitos, ônus e sujeições, que as partes se autodeterminam ou aderem (quando se tratar de normas de ordem pública), intercalando-se ora como credoras e ora como devedoras para cumprimento das prestações[[25]](#footnote-25)devidas.

Antonio Junqueira de Azevedo[[26]](#footnote-26) afirma que por objeto do negócio jurídico deve se entender todo seu conteúdo. Continua afirmando que “*o objeto do negócio, abrangendo todo seu conteúdo, encerra em si aqueles elementos que, na ordem decrescente da abstração, colocam-se abaixo dos elementos gerais de negócio jurídico, ou seja: a) em primeiro lugar, os elementos categoriais inderrogáveis, desde que da espécie a que poderíamos chamar objetiva ou causal (o acordo sobre o preço e a coisa, numa compra e venda, por exemplo, faz parte do objeto do negócio); b) em segundo lugar, todos os elementos categoriais derrogáveis, que, de resto, vão constituir o conteúdo implícito do negócio e que, por isso mesmo, muitas vezes são chamados erroneamente de “cláusulas” implícitas; e c) finalmente, em terceiro lugar, todos os elementos particulares, isto é, as diversas cláusulas (condições, termos) expressamente incluídas no negócio*”.

O mesmo autor assevera que no conteúdo do objeto do negócio há um conteúdo expresso (o que se tem por referência completa), conteúdo implícito (elementos categoriais derrogáveis que o ordenamento jurídico inclui no negócio e dos quais, normalmente, as partes nem sequer tiveram consciência) e conteúdo incompletamente expresso (o que nele se contém por referência incompleta, por exemplo, os direitos e obrigações que são decorrência inexorável do próprio tipo de negócio escolhido, as qualidades essenciais da coisa ainda que não descritas, as qualidades essenciais das partes do negócio *intuitu personae*, etc.).[[27]](#footnote-27)

Também é possível distinguir no objeto o objeto imediato ou jurídico e objeto mediato ou material.

O objeto imediato é o efeito jurídico esperado, que traduz o comportamento esperado pelas partes, o conteúdo. Seu sentido mediato remete à materialidade, ao bem sobre o qual recaem os poderes do agente do negócio jurídico.[[28]](#footnote-28)

Nessa mesma linha de pensamento, Silvio de Salvo Venosa[[29]](#footnote-29) preleciona que no sentido de objeto imediato ou conteúdo, se está no campo de “constituição, modificação ou extinção” de relações jurídicas e no sentido do objeto mediato o objeto propriamente dito, tem-se a própria coisa ou o próprio interesse sobre os quais recai o negócio. Para o autor, a expressão *objeto do negócio jurídico* deve englobar tanto um sentido como outro, quer se examine sob o prisma da idoneidade, em conteúdo amplo, quer estritamente sob o prisma da licitude.

Entende-se que o objeto do contrato é tanto o mediato (finalidade) como o imediato (conteúdo). Dessa forma, sempre que se tratar de objeto do contrato estará se reportando a essas duas possibilidades (conteúdo e finalidade). Quando se tratar de uma ou de outra apenas, far-se-á tal distinção.

Ao se falar em conteúdo, é importante consignar que não se trata de mera soma de obrigações, mas de um conjunto complexo e dinâmico.

Tal conjunto de obrigações, prestações, deveres e direitos, por ser complexo e dinâmico são idealizados de forma estanque no momento do consenso.

As partes, ao consentirem e formarem a relação contratual, o fazem sobre um determinado programa, que, no momento da formação do contrato, foi idealizado. Em virtude da complexidade e dinamismo a concretização do pactuado pode gerar vicissitudes no objeto.

Em sentido formal, o conteúdo indica o texto do contrato, ou seja, o conjunto de declarações que ingressam no acordo contratual. Do texto contratual fazem parte as declarações dispositivas e declarações de outras naturezas (motivação pessoal, expressões de sentimento, confissões, etc.).[[30]](#footnote-30)

Em particular, fazem parte do conteúdo formal as premissas e a narrativa em fato mediante os quais os contratantes apresentam os antecedentes do contrato. Tais enunciados não possuem natureza dispositiva, mas ajudam a interpretação do conteúdo substancial do contrato. Nesse contexto, o conteúdo formal pode, parcialmente, vir a se confundir com o motivo.

O conteúdo, em sentido substancial, é o conjunto de disposições contratuais, ou seja, conjunto de disposições pelas quais os contratantes determinam a relação contratual, indicando precisamente o que as partes querem e estabelecem. O conteúdo concretiza em definitivo o ato de autonomia privada, estabelecendo o chamado autorregulamento das partes (*lex contractus*)[[31]](#footnote-31)

O conteúdo pode ser, dentro do âmbito da autonomia privada, livremente estabelecido pelas partes.

O Código Civil italiano (1942) estabelece no art. 1322[[32]](#footnote-32) que “as partes podem, livremente, determinar o conteúdo dos contratos nos limites impostos pela lei. Podem também celebrar contratos que não pertencem aos tipos que tenham uma regulamentação particular, desde que visem realizar interesses merecedores de tutela, de acordo com a ordem jurídica”.

No sistema pátrio também existe essa ampla liberdade para as partes estabelecerem o programa contratual, no âmbito da autonomia privada.

Também faz parte do conteúdo e, portanto, integra o objeto do contrato tudo o que se inclui no negócio, mesmo que por remissão, o que se denomina *negocio per relationem*, que são aqueles nos quais uma parte do seu conteúdo ou já consta de outros atos ou negócio, havendo no *negocio per relationem* somente uma remissão que a integra ao seu conteúdo sem repeti-la, ou que será determinada posteriormente por outros atos ou negócios a serem realizados.[[33]](#footnote-33)

Nesse sentido, podem-se perceber dois tipos[[34]](#footnote-34) de negócios *per relacionem*: os formais, nos quais o conteúdo se remete a outro texto, e que apenas não se repete por economia, e os substanciais, nos quais o conteúdo é parcialmente deixado em branco, para posterior fixação em razão de outro negócio (os denominados contratos relacionais), e aqui faz-se direta ligação com a determinabilidade do objeto (objeto determinável), devidamente previsto em nosso ordenamento.

O conteúdo do contrato indicará com que tipo contratual está se lidando. Como indicado no item destinado à classificação dos contratos, os contratos podem ser típicos ou atípicos em razão de existir ou não prévia estipulação legal. Mas o princípio da liberdade contratual que permite às partes disporem livremente de suas vontades no âmbito da autonomia privada, permite que o conteúdo do contrato seja livremente pactuado.

1.4 Objeto e objetivo (finalidade)

O negócio jurídico requer uma finalidade; isso o distingue dos demais atos jurídicos. A vontade é qualificada para atender um determinado objetivo.

Nesse sentido, o objeto do contrato somente existe porque existe uma finalidade, porque se pretende que o objeto seja cumprido.

No momento em que as partes, pelo consenso, estabelecem um programa contratual, elas projetam o que pretendem, qual efeito querem alcançar com o cumprimento do contrato. O meio para alcançar esse efeito é o cumprimento do plexo de deveres e obrigações contidos no objeto.

Como assinalado, ao se tratar do conteúdo, o objeto do contrato pode se dividir em objeto imediato e objeto mediato. A finalidade é o objeto mediato, é o bem da vida perseguido pelo programa contratual, é o resultado pretendido, a finalidade que se quer atingir por meio do programa contratual.

O cumprimento desse do programa contratual (objeto/conteúdo) é o meio para se alcançar o objetivo final (objeto/finalidade).

No contrato de compra e venda, por exemplo, o que se quer é transmitir a posse e a propriedade de um bem pertencente a um dos contratantes a outro, mediante pagamento, tanto que os elementos específicos do objeto do contrato de compra e venda são a coisa e o preço. A finalidade é a transferência da posse e da propriedade, que ocorre com a venda e compra.

Teresa Negreiros[[35]](#footnote-35) assevera que “*é sabido que as relações jurídicas se estabelecem com vista a atingir um fim: satisfazer um interesse juridicamente relevante. É para isso que se entra no comércio jurídico. A satisfação deste interesse faz-se mediante a atribuição de direitos e deveres (em sentido amplo) aos sujeitos da relação. É este interesse juridicamente protegido que constitui objeto da relação jurídica. Neste sentido genérico, toda relação jurídica tem por objeto um direito. Todavia, e seguindo de novo Cabral de Mocada, é preferível abandonar-se este conceito tão abstrato em troca de outro que seja “... mais modesto, mas materializável e acessível de objeto do direito”. Este novo conceito também apresenta duas concepções: a) objeto mediato, que é o fim tido em vista pelo sujeito e pela ordem jurídica, em função do qual é atribuído ao sujeito um direito; e b) objeto imediato, que é tudo aquilo – coisas, prestações, atividades, serviços, massas de bens – sobre que incide o direito ou poder do sujeito*”.

Portanto, o objetivo, a finalidade é uma das faces do objeto do contrato.

* 1. Objeto e consenso

Com o consenso há a criação de uma norma, que nascendo já não mais pertence às partes que passam a se obrigar sobre o que convergiram. Os criadores se curvam à criatura.

Como bem lembra Renan Lotufo[[36]](#footnote-36) “*não basta que haja vontade, é preciso que o sujeito de direito torne sua vontade cognoscível objetivamente, melhor, que seja conhecida pelos destinatários para que possa produzir efeitos*”.

Portanto, a externação da vontade requer o uso de uma linguagem.

Como negócio jurídico bilateral que importa em duas ou mais partes, é necessário que essas estejam aptas a proferir seu consentimento no intuito de contratar.

A formação de todo contrato se baseia no consenso. Conforme mencionado, o consenso é um dos elementos intrínsecos constitutivos do contrato, revelador do acordo de vontades exprimindo a formação do negócio jurídico bilateral.

De acordo com o princípio do consensualismo, basta o simples acordo de vontades – consenso – para formar o contrato. De fato, a convergência volitiva é suficiente para criar um contrato válido, uma vez que, em regra, não se exige forma especial para sua constituição, e, mesmo que exista essa forma especial, não exclui o consenso, antes o prestigia, dando-lhe formatos ou solenidades especiais. Entretanto, como regra geral, o simples consentimento é suficiente para validar e tornar perfeito o vínculo contratual.

Segundo Darcy Bessone[[37]](#footnote-37), “*a manifestação da vontade não depende de formalidades extrínsecas, podendo verificar-se por qualquer meio apto a revelá-la*”.

Para Massimo Bianca[[38]](#footnote-38), o acordo pode ser definido como o recíproco consenso das partes em comando o programa contratual, ou seja, em ordem a constituição, modificação ou extinção de uma relação jurídica patrimonial.

Segundo o referido autor, o acordo integra a *fattispecie* contratual, pois é fato no qual se identifica o contrato. Assim, o contrato é concluído quando se aperfeiçoa o acordo entre as partes. O acordo é um fenômeno da vida social disciplinado pelo direito. A constatação da conclusão do contrato ocorre quando há a constatação de um fato e a sua correspondência à regra que se condiciona à relevância jurídica.

Para Enzo Roppo[[39]](#footnote-39), o contrato é por regra um negócio bilateral, sendo necessário, em regra, que existam pelo menos duas partes e que cada uma delas exprima sua vontade de sujeitar-se àquele determinado regulamento das recíprocas relações patrimoniais, que resulta do conjunto de cláusulas contratuais. É necessário, em concreto, que uma parte proponha aquele determinado regulamento e a outra parte aceite. O contrato se forma precisamente quando essa proposta e aceitação se encontram, dando lugar àquilo que se conhece por consenso contratual.

Sintetizando o posicionamento até então explanado sobre o consenso na formação dos contratos, não é necessário que os contratantes façam uma declaração formal, por meio da palavra escrita ou falada, pois é suficiente, como já argumentado, que se possa traduzir o seu querer por uma atitude inequívoca, evidente e certa, de modo expresso, quando os contraentes se utilizam de qualquer veículo para exteriorizar sua vontade seja verbalmente, usando palavra falada, em qualquer suporte físico, inclusive o eletrônico, seja por mímica.

A declaração de vontade é uma manifestação consciente de vontade, emitida por um sujeito de direito, que a declara perante um destinatário certo, ou perante uma coletividade presente, ou, ainda, perante destinatário certo ou coletividade ausentes, mas alcançáveis por meio desta, com a qual se objetiva atingir determinado efeito jurídico.[[40]](#footnote-40)

Para ser válida, a declaração de vontade do contratante deve ser direcionada ao conteúdo real do contrato, atenta ao fim que o direciona a realizar o negócio. Já que a mera vontade não manifestada é apenas um desejo na mente do homem, sendo, dessa forma, incapaz de gerar efeitos no mundo jurídico.

O direito pátrio previu no art. 107 do Código Civil que a validade da declaração de vontade não dependerá de forma especial, senão quando a lei expressamente a exigir.

Importa, ao tratar de declaração, distingui-la do negócio jurídico, na esteira dos ensinamentos de Paulo Mota Pinto[[41]](#footnote-41), que argumenta que “*a distinção entre negócio jurídico e a declaração negocial reflete-se praticamente na necessidade, para a formação do negócio jurídico, de outros atos além das declarações de vontade, necessidade essa que é posta em relevo quando se define o primeiro como fato jurídico voluntário “cujo elemento essencial” é integrado por uma ou mais declarações*”.

Continua o autor sua explanação aduzindo que “*a declaração pode ser definida a partir de diversos pontos de vista, nomeadamente tendo em conta o fim prosseguido pelo seu autor, o evento realizado pelo acto, ou o modo de acção*”.

Ainda nessa discussão, Renan Lotufo articula que “*ao analisar a declaração de vontade fá-lo primeiro do ponto de vista da vontade, para depois distinguir a vontade da declaração. A vis cognoscitiva: nihil volitum nisi praecognitum (força do conhecimento: nenhuma vontade sem prévio conhecimento), e a vis appetitiva (força do apetite): desejo*”[[42]](#footnote-42).

O autor arremata a discussão, ao afirmar que, “*do exame dos confrontos doutrinários e da análise da estrutura do negócio jurídico pode-se chegar a admitir a declaração como preceito”*.

Massimo Bianca[[43]](#footnote-43) afirma que o contrato é validamente estipulado mediante acordo expresso ou mediante acordo tácito. Nos casos em que a lei exige a forma expressa, é controverso se é possível admitir uma manifestação tácita de vontade. Em geral, a declaração se aperfeiçoa com a emissão e externada por meio objetivamente perceptível. Ressalta ainda que, conforme a indicação da doutrina alemã, a declaração de vontade caracteriza especificamente o elemento da intencionalidade do ato como declaração em confronto com o destinatário

Analisando o meio empregado para emanação das declarações de vontade, a doutrina as distingue em verbais, escritas e simbólicas.

As declarações verbais são aquelas que decorrem da palavra falada e recepcionada pela parte para a qual se destina. Importante ressaltar que a distância entre as partes e o meio utilizado para a transmissão da palavra são completamente irrelevantes, bastando que, pronunciada, a palavra seja ouvida pelo destinatário.

Orlando Gomes[[44]](#footnote-44) considera uma declaração como escrita quando a palavra é expressa de “*forma manuscrita, datilografada ou impressa, salientando que, para que a vontade declarada por escrito seja tida como autêntica, é necessária a assinatura do declarante, assinatura esta que pode ser autógrafa ou hológrafa, permitindo, em alguns casos, sua substituição pela impressão digital do declarante*”.

Quando a declaração for emanada por gestos ou sinais, como a mímica ou o sinal feito por um licitante em um leilão, ela será tida como simbólica.

Dependendo do momento de manifestação de cada uma dessas declarações, elas receberão uma denominação própria e estarão submetidas a regras específicas direcionadas à formação do vínculo contratual.

Paulo Mota Pinto[[45]](#footnote-45), ao discorrer acerca dos elementos para a delimitação da declaração negocial, quando trata do problema jurídico (e não psicológico, sociológico, filosófico ou linguístico), afirma que “*A noção de declaração negocial deve ser determinada a partir da sua relevância prático-normativa. Não parecem juridicamente convincentes, portanto, as tentativas de a formular pelo recurso directo aos resultados obtidos por uma ciência auxiliar, isto é, considerando decisivas as conclusões sobre o que, psicologicamente é uma declaração de vontade, relativas ao que, numa perspectiva sociológica, pode ser considerada como uma vinculação declarativa, ou, ainda, por uma análise filosófico-lingüística do acto produtor de efeitos jurídico-negociais. Como já Julius Binder salientou, o problema da declaração de vontade não é filosófico ou psicológico (e também não, diríamos, sociológico ou analítico-lingüístico), mas antes “exclusivamente uma questão da ciência do direito positivo. […]*

*Em face dessa dificuldade de princípio, que assenta na autonomia da declaração jurídico negocial e da sua dogmática (em última análise, na própria autonomia valorativa do Direito), as mais pertinentes considerações sociológicas, filosóficas, semióticas, lingüísticas ou de outro tipo, podem perder parte significativa de seu peso. E, mais precisamente, podem não ser suficientes para fundar uma teoria da declaração negocial (isto, já para não falar do referido desvio psicologístico, cuja crítica está feita). O problema da declaração de vontade e do negócio jurídico é, como se disse, jurídico-normativo, e não pura e simplesmente teórico. Não está em causa uma pretensão de conhecimento (de verdade) teórico, mas de validade prática (de justiça, num sentido amplo) da respectiva regulamentação. Não podem assim ser aceites tentativas de resolver as questões jurídicas fundamentais, como a da atendibilidade da vontade ou de elementos objectivos, através do recurso directo a perspectivas de outras ciências. Os dados de disciplinas auxiliares são importantes – eventualmente mesmo indispensáveis – para aferir a adequação da regulamentação ao seu “domínio normativo”, condicionando esta “lógica das coisas”, em certa medida, o espaço de liberdade do legislador. […]*

*Os contributos que se procurem obter noutras ciências carecem, portanto, de uma tradução ao nível jurídico-normativo e dogmático, através do correspondente trabalho doutrinal (pois que é essa uma das suas tarefas específicas), mostrando como a regulamentação respectiva se pode adequar a esses dados”*.

Sem dúvida, o autor português coloca a grande questão a ser enfrentada, baseado, sobretudo, no ordenamento jurídico português e em consonância com o objeto central de sua obra, que é a declaração tácita e o comportamento concludente no negócio jurídico.

Entretanto, essa questão extrapola os limites físicos do ordenamento português, pois o comportamento expressivo, concludente, em qualquer situação, sempre importará numa interpretação de atos, sendo ainda necessário transformá-lo ou transportar de uma linguagem simbólica para uma linguagem verbalizada, declarativa, apta e hábil para formar o programa contratual.

Conforme exposto, o modo mais comum de manifestação exterior da vontade é a linguagem escrita ou falada. Na maioria dos casos os contratos são concluídos dessa maneira. Entretanto, pode ocorrer que um contrato se conclua onde a vontade se manifeste por sinais diferentes da linguagem escrita ou falada.

Enzo Roppo[[46]](#footnote-46) relata que, em algumas regiões camponesas italianas, a venda de gado só se efetiva quando as partes apertam as mãos de uma maneira determinada. Um aceno de cabeça pode significar também um pronunciamento “sim”. Nesses casos, a vontade de contratar é expressa, uma vez que o sinal é intencionalmente utilizado, é imediatamente dirigido a comunicar à outra parte aquele determinado sentido volitivo.

Aduz ainda o mesmo autor que há outros casos em que a vontade de concluir um contrato não é comunicada mediante uma declaração, mas resulta de outros comportamentos do sujeito. Fala-se em manifestação tácita de vontade.

Luiz Edson Fachin, ao escrever o artigo *Aggiornamento do direito civil brasileiro a confiança negocial*[[47]](#footnote-47), em item específico a discutir sobre vontade de concludência: valor jurídico do comportamento, assim dispõe: “*assentado que a expressão do consentimento não exige necessariamente, forma, a concludência de um comportamento permite deduzir certo sentido ou conteúdo negocial, sendo legítimo falar-se em negócio jurídico por comportamento concludente. Desse modo, conforme Carlos Alberto da MOTA PINTO, “a inequivocidade dos factos concludentes não exige que a dedução, no sentido do auto-regulamento tacitamente expresso, seja forçosa ou necessária, bastando que, conforme os usos do ambiente social, ela possa ter lugar com toda a probabilidade”.*

*A regra é essa: na falta de imposição, essa “liberdade de eleição formal” aí se apresenta. […]. Não é mister que o contraente faça declaração formal, por meio da palavra escrita ou falada, pois será suficiente que se possa traduzir o seu querer por uma atitude inequívoca e induvidosa (RT, 160:140; RF 106:305). […]*

*Na presença de negócio jurídico por comportamento concludente trata-se daqueles “casos em que a vontade de concluir um contrato não é comunicada mediante uma declaração de tal gênero, mas resulta de outros comportamentos do sujeito: fala-se, a este propósito, numa manifestação tácita de vontade” (ROPPO, 1998, p.94). É inegável, no entanto, que os fatos concludentes não se confundem com a declaração inferida, como acentua muito bem o professor Paulo da MOTA PINTO, evitando-se aí “uma confusão entre a base para a inferência de um significado e o resultado”*.

O Código Civil brasileiro[[48]](#footnote-48), ao imprimir a regra geral da liberdade das formas permitiu também a declaração tácita e o comportamento expressivo ou concludente como formas de exteriorização da vontade que gera o consenso, pois são aptas a alcançarem a esfera do destinatário, apesar de ter suprimido o disposto no art. 1079 do Código Civil de 1916, que pregava a hipótese de aceitação tácita, nos casos em que a lei não exigisse que fosse expressa.

Conclui-se, portanto, com Paulo Mota Pinto[[49]](#footnote-49), que, na realidade, é certo que uma declaração “tácita”, realizada por comportamentos concludentes, pode igualmente chegar à esfera do destinatário, bastando para isso que se tornem conhecidos ou sejam recebidos os fatos concludentes.

Cumpre ressaltar que o silêncio não pode ser confundido com a manifestação tácita ou implícita, ou ainda com o comportamento concludente. Isto porque o silêncio corresponde à abstenção completa, tanto de palavras como de atos ou fatos.

Porém, ao se caracterizar o denominado silêncio circunstanciado ou qualificado, pode ser admitido como manifestação de vontade, devendo o consentimento ser inferido do comportamento omissivo da parte. O que se obtém, assim, é uma presunção de vontade.

Conforme dispõe o artigo 111 do Código Civil, “o silêncio importa anuência, quando as circunstâncias ou os usos o autorizarem, e não for necessária a declaração de vontade expressa”.

Conforme Massimo Bianca[[50]](#footnote-50), o silêncio, por si só, não exprime nenhum consenso e não impõe um ônus ou dever ao sujeito. A intenção negocial só deve ser considerada, como dito, se aliada ao complexivo e circunstancial comportamento do sujeito, vinda a exprimir o significado do consenso e decorrente de expressa previsão pela parte ou pela lei, concluindo que o silêncio pode ter relevância por uma expressa previsão das partes ou da lei.

Portanto, seja a vontade manifestada de forma expressa ou tácita, mediante o silêncio qualificado ou ainda mediante o comportamento concludente, ela deve expressar o consenso das partes acerca do objeto do contrato, pois somente dessa forma há a formação do contrato.

Sem consenso não há contrato, portanto não há objeto.

1.6 Objeto e causa

O cotejo entre objeto e causa do objeto do contrato traz à baila toda a discussão acerca da causa no contrato. Dessa forma, a abordagem de tal tema, mesmo que controvertido, expõe ainda mais o tema do objeto do contrato.

Contudo, impõe anotar que o tratamento que se dará à análise da causa do contrato será como mais um argumento para cuidar do objeto do contrato, visto que este é o tema central do presente artigo.

Darcy Bessone[[51]](#footnote-51) ensina que “*alguns dos ordenamentos jurídicos, especialmente o francês e o italiano, mencionam a causa como elemento do contrato. Outros, como o alemão, o suíço, o português e o brasileiro a omitem, ou referindo-a não reconhecem o caráter que lhe atribuem os Códigos da França e Itália. A imprecisão do conceito de causa é um problema doutrinário dos mais tormentosos e controvertidos, repercute na questão de saber se, em face da distinção entre pressupostos e os elementos do contrato, se causa é pressuposto ou elemento do contrato ou ainda se deve excluir-se de qualquer das duas categorias*”.

Anne-Sofhie Lucas-Puget[[52]](#footnote-52), fundamentada no sistema francês, assinala que tanto o objeto como a causa são enunciados que propõem o compromisso que as partes se obrigam.

Massimo Bianca[[53]](#footnote-53), tratando do sistema italiano, assinala que a causa distingue-se do objeto do contrato. O objeto indica o programa, o conteúdo do acordo das partes, enquanto a causa indica o interesse que tal programa procura a satisfazer. O referimento à causa impõe a compreensão do ato de autonomia privada na sua realidade de instrumento de finalidade prática e o valoriza juridicamente em conta de tal realidade.

Para o referido autor, e considerando o sistema jurídico italiano, a causa constitui fundamento de relevância jurídica do contrato. Para que o contrato seja reconhecido ou tenha relevância jurídica, não basta a existência de um acordo, deve haver um interesse apreciável. E por isso a causa é um elemento essencial ao contrato. A causa viabiliza a interpretação do contrato (o significado do acordo). A causa assume um critério de qualificação do contrato, pois, com base no interesse concretamente perseguido pelas partes, é possível enquadrar o contrato no âmbito do esquema tipificado em lei. A causa, por fim, assume o critério de adequação do contrato. Trata-se da ocorrência de eventos supervenientes que incidem no desenvolvimento do negócio jurídico contratual (impossibilidade, agravo das prestações, inadimplemento, etc.); a solução apropriada, nesse caso, depende do interesse complexamente perseguido pelas partes, ou seja, da economia do negócio.

É possível identificar, dentro da causa, a causa eficiente como sendo o fato jurídico, tudo aquilo que produz efeito no mundo jurídico; a causa impulsiva, que são os motivos ocasionais e ocultos que levam à prática de um ato e a causa final que é a razão determinante do negócio que não é um fim em si mesmo, mas visa a um fim.

A causa pode ser entendida ainda como uma adequação da expectativa – daquilo que se pretende, como o que efetivamente é possível efetuar por meio do contrato. No nosso sistema jurídico brasileiro, como não há a sua inclusão como requisito de validade do negócio jurídico, ela terá maior relevância quando estiver expressa no contrato, ou quando for razão determinante.

Darcy Bessone[[54]](#footnote-54) entende também que, no concernente à causa do contrato, o julgador não pode penetrar os motivos ligados à utilidade individual, subjetiva ou intrínseca do ato, matéria confiada apenas à discrição do contratante, mas pode verificar se a finalidade em vista conforma-se com a utilidade social que lhe é extrínseca ou, precisando mais, com a ordem pública e os bons costumes.

Anne-Sofhie Lucas Puget[[55]](#footnote-55), ao cuidar se o objeto está a serviço da causa (dentro do âmbito do sistema francês) e se mantém uma relação de subordinação com a causa, entende que o objeto escolhido, deliberado pelas partes, é a antecipação global e imediata do que se produzirá no contrato. A causa permite ir mais longe e verificar se o resultado está apto a satisfazer as razões que os motivaram.

Silvio de Salvo Venosa[[56]](#footnote-56), por sua vez, entende que “*a causa é aquele motivo que tem relevância jurídica. Confunde-se com o objeto do negócio. Não podemos elevar qualquer motivo como elemento essencial do negócio jurídico, e, consequentemente do contrato*”.[[57]](#footnote-57)

Ao tratar da causa, importante lembrar que, apesar de ela não estar no rol dos requisitos de validade do negócio jurídico, em nosso ordenamento, existem algumas disposições que tratam do motivo; dentre elas cumpre destacar o artigo 140 do Código Civil, que expressa que “O falso motivo só vicia a declaração de vontade quando expresso como razão determinante”.

Nesse caso específico elencado no artigo 140, o motivo será efetivamente considerado como relevante. Nessa hipótese, ele perde sua natureza subjetiva, incorporando-se ao próprio conteúdo do negócio, de tal modo que a sua falsidade contamina o acordo de vontades a ele vinculado.[[58]](#footnote-58)

Renan Lotufo[[59]](#footnote-59) assevera, ao comentar o referido artigo, que o Direito não tem o escopo de investigar o aspecto psicológico das pessoas; tão-somente quando este transparece e passa a fazer parte integrante do negócio é que dever-se-á considerá-lo para dar eficácia ao mesmo.

Antonio Junqueira de Azevedo[[60]](#footnote-60) dispõe que, “*quando a motivação é obrigatória, sua razão de ser é dupla: obriga o declarante a se conscientizar da adequação de sua declaração às exigências do preceito, legal ou contratual, e facilita para os declaratários, o controle dessa mesma adequação. Por outro lado, muitas vezes, as partes, para melhor fixação do sentido das cláusulas contratuais, fazem preceder a parte dispositiva de um histórico. Esta parte do contrato, à semelhança do relatório e dos fundamentos da sentença, não faz coisa julgada; poderá porém ser utilizada amplamente como elemento de interpretação da parte preceptiva. […] No nosso modo de ver, essas exposições introdutórias não se confundem propriamente com a motivação; com a ressalva de que venham eventualmente com a afirmação de constituírem motivos determinantes, elas são somente a demonstratio".*

O mesmo Autor, porém, em outra obra[[61]](#footnote-61), giza que "*não fazem parte do objeto, nem explícita (o que é óbvio), nem implicitamente, os motivos enquanto motivos, visto que esses são do agente e nele estão; para que os motivos façam parte do objeto (e, portanto, do negócio) é preciso que sejam referidos no objeto como motivos determinantes (e, então, serão conteúdo expresso), como se percebe claramente no art. 90 do Código Civil (correspondente ao art. 140 do novo Código Civil).”*

Conclui-se, contudo, que, como regra geral, causa e objeto do contrato não se confundem. Nem poderiam. A causa revela os motivos que levaram às partes à celebração do contrato, mas não integra o conteúdo do contrato[[62]](#footnote-62).

Todavia, se a causa for motivo determinante para a celebração do contrato, ela passa a integrar o conteúdo do contrato.

2. [Unidade da relação contratual e estratificação do objeto](#_Toc109538084)

Consoante já registrado, o objeto do contrato reflete a complexidade de toda a relação estabelecida pelas partes, todo o conteúdo do programa contratual. Nele inserem-se deveres, ônus, sujeições, direitos e obrigações, e dentro das obrigações, as prestações.

Mario Julio de Almeida Costa assevera que “*a perspectiva da obrigação que se esgota no dever de prestar e no correlato direito de exigir ou pretender a prestação corresponde à orientação clássica, de fundo atomístico. Todavia, a doutrina moderna, sobretudo por mérito dos autores alemães, evidenciou a estreiteza de tal ponto de vista e a necessidade de superá-lo.*

*Deste modo, numa compreensão globalizante da situação jurídica creditícia, apontam-se, ao lado dos deveres de prestação – tanto deveres principais de prestação como deveres secundários –, os deveres laterais (‘nebenpflichten’), além de direitos potestativos, sujeições, ônus jurídicos, expectativas jurídicas, etc. Todos os referidos elementos se coligam em atenção a uma identidade de fim e constituem o conteúdo de uma relação de caráter unitário e funcional: a relação obrigacional complexa, ainda designada relação obrigacional em sentido amplo ou, nos contratos, relação contratual*”.[[63]](#footnote-63)

Portanto, como na teoria dos conjuntos da matemática, temos aqui o objeto do contrato que contém “subconjuntos” formados, respectivamente, por deveres, ônus, sujeições, direitos e obrigações, e essas que também contêm prestações. Saber distinguir tais subconjuntos faz-se importante.

* 1. Deveres jurídicos

O objeto do contrato como programa contratual não é composto apenas de obrigações, mas também de deveres jurídicos.

Dever jurídico tem um sentido mais amplo que o de obrigações e sua diferenciação se faz importante.

San Tiago Dantas[[64]](#footnote-64) ensina que “*a noção de dever jurídico é a mais geral de que se dispõe nossa ciência. O dever jurídico pode consistir em fazer alguma coisa, em deixar de fazer ou em sofrer que outros façam algo dentro da esfera de disposição a que parece pertencer*”.

Não é fácil distinguir, com um critério sistemático constante, a obrigação dos deveres jurídicos em geral, conforme preceitua o mesmo autor[[65]](#footnote-65): “*Quem já tem o olho habituado ao exame das espécies jurídicas, nem sequer sente o problema, porque diante de um dever que se lhe apresenta, logo reconhece se é simples dever jurídico se é obrigação, mas a pesquisa do quid diferencial daquilo que supõe estas espécies de noções, constitui um problema para o dogmatista, e um problema que se repete no direito moderno e já existia no direito romano*”.

João de Matos Antunes Varela[[66]](#footnote-66), assim dispõe: “*Ora, o dever jurídico, corresponde aos direitos subjetivos, não se confunde com o lado passivo das obrigações que é sempre um dever de prestar. Ao dever jurídico podem contrapor-se, do lado activo da relação, não só os direitos públicos (haja vista os antigos deveres militares, os deveres sancionados pelo direito penal, os encargos fiscais, as prestações aduaneiras, os deveres de ordem constitucional e administrativa, etc.), mas ainda, no âmbito restrito do direito privado, tanto os direitos de crédito como os direitos reais, os direitos de personalidade, os direitos conjugais e os direitos de pais e filhos. […]*

*O dever jurídico é assim uma categoria bastante mais ampla do que os deveres de prestação correspondentes às obrigações. O dever jurídico abrange não só as situações de vinculação de uma pessoa a uma conduta específica (como sucede nas obrigações), mas também as situações de vinculação de uma pessoa a um comportamento genérico*.

Vale dizer, contudo, que dever jurídico e obrigação podem ser considerados sinônimos. Isso ocorre quando se atribui uma acepção mais ampla à obrigação, isto é, uma imposição cuja violação implica sanções organizadas pelo poder estatal[[67]](#footnote-67).

No presente artigo, ao se reportar à obrigação, sempre estará se referindo à acepção técnica de obrigação, conforme descrita nos itens posteriores. Ao se reportar ao dever jurídico, está se tratando também da vinculação de uma pessoa a um comportamento genérico, nas acepções acima elucidadas por San Tiago Dantas e Antunes Varela.

* 1. Estado de sujeição

O estado de sujeição é o contrapolo do direito potestativo; neste um sujeito é titular de um poder ou direito que, exercido, produz efeitos não somente na esfera de quem o exerce, mas também naquela de outros que nada podem fazer para neutralizá-los.[[68]](#footnote-68)

Antunes Varela, assim explica e exemplifica: “*Ao poder que tem o mandante de revogar livremente o mandato ou ao poder que tem o inquilino de denunciar livremente o arrendamento no termo do prazo contratual não corresponde nenhum dever especial por parte do mandatário ou do senhorio. Não há necessidade do seu consentimento ou da sua amortização, para que na sua esfera jurídica se produza o efeito pretendido (a revogação ou a denúncia do contrato) e, por isso mesmo, não há qualquer comando dirigido a tal fim”*.[[69]](#footnote-69)

O objeto do contrato pode contemplar situações que caracterizam de um lado, o direito potestativo, e do outro, o estado de sujeição.

* 1. Ônus jurídico

Antunes Varela ensina que “*o ônus consiste, assim, na necessidade de observância de certo comportamento, não por imposição da lei, mas como meio de abstenção ou de manutenção de uma vantagem para o próprio onerado”*.[[70]](#footnote-70)

O ônus é um dever livre, pois a sua inobservância não corresponde a uma sanção. O ônus visa alcançar uma vantagem ou evitar uma desvantagem, e é estabelecido no interesse exclusivo ou também no interesse do próprio onerado.

Pietro Perlingieri[[71]](#footnote-71) ensina que “*o ônus pode ser definido – como expressão de conveniência – como uma obrigação potestativa, no sentido de que o seu titular pode realizá-lo ou não. […] O ônus não é somente uma “obrigação potestativa” deixada ao arbítrio do obrigado, antes, representa uma situação instrumental para alcançar um resultado útil (interesse) do titular*”.

Aduz ainda, o referido autor, que o mesmo comportamento pode ser configurado para um sujeito como ônus e para um outro como obrigação.

No programa contratual, as partes podem estabelecer ônus para as partes, ou ainda o ônus pode decorrer do conteúdo contratual típico que se adere ao programa entabulado pelas partes pelo consenso, que se difere do dever jurídico e da obrigação.

2.4 Objeto da obrigação

O objeto do contrato, como negócio jurídico, cria, modifica ou extingue obrigações. O objeto do contrato gera a obrigação.

Entretanto, como o contrato é fonte das obrigações, há sempre o risco de se confundir criador e criatura. Tal distinção requer sutileza. Assim, há que se verificar a definição e estrutura da obrigação.

As obrigações têm um ciclo vital, nascem da lei, do contrato, do negócio jurídico unilateral (declarações unilaterais) e dos atos ilícitos, vivem e se desenvolvem por meio de suas várias modalidades (dar, fazer, não fazer); e finalmente, extinguem-se, conforme as palavras de Carlos Roberto Gonçalves[[72]](#footnote-72).

Fernando Noronha[[73]](#footnote-73) aduz que “*o direito das obrigações disciplina essencialmente três coisas: as relações de intercâmbio de bens entre as pessoas e de prestação de serviços (obrigações negociais), a reparação de danos que umas pessoas causem a outras (responsabilidade civil geral, ou sem sentido estrito) e, no caso de benefícios indevidamente auferidos com o aproveitamento de bens ou direitos de outras pessoas, a sua devolução ao respectivo titular (enriquecimento sem causa).”*

A obrigação deve ser vista como uma relação jurídica, deixando de ser um mero liame entre credor e devedor, para buscar uma síntese, uma harmonização entre centro de interesses contrapostos que devem convergir para a satisfação do credor e liberação do devedor.

Esse entendimento enriquece a teoria das obrigações, como bem diz Antunes Varela[[74]](#footnote-74): “*A riqueza da teoria geral das obrigações provém, por seu turno, da extrema variedade dos deveres de prestação, da complexidade dos deveres secundários que guarnecem os diversos deveres de prestar e da multiplicidade dos fenómenos (modificação, transmissão, garantia, extinção, etc.) que pode inserir-se no processo de formação e desenvolvimento da relação obrigacional”.*

Para Larenz[[75]](#footnote-75)o que distingue a relação de obrigação das outras relações jurídicas é o significado primário do dever da prestação. O que não significa que a obrigação se esgote com esse dever, visto o princípio pelo qual se exige que a prestação seja cumprida de forma fiel à palavra empenhada, de forma a não defraudar a confiança da outra parte, devendo para tanto ser empregada toda diligência no cumprimento da obrigação.

Neste sentido, Clóvis do Couto e Silva[[76]](#footnote-76), trata a obrigação como um processo, que deve ser vista em sua totalidade orgânica que não se esgota na soma dos elementos que a compõem. A obrigação como um processo denota o aspecto dinâmico da obrigação, compondo, em sentido amplo, o conjunto de atividades necessárias à satisfação do interesse do credor, sendo que os atos praticados pelo devedor e também os praticados pelo credor, repercutem no mundo jurídico, nele ingressam e são dispostos e classificados segundo uma ordem, atendendo-se aos conceitos elaborados pela teoria do direito.

A partir da visão de solidarismo e cooperação, credor e devedor não ocupam mais posições antagônicas, dialéticas e polêmicas, tendo em vista que o principal fundamento da obrigação é a boa-fé e a confiança.

O foco principal é que deve existir toda uma cooperação para que o devedor cumpra a obrigação, satisfaça o credor e recomponha sua liberdade.

O centro ou conteúdo da relação jurídica obrigacional, como asserva Fernando Noronha[[77]](#footnote-77)”*é constituído pelos laços existentes entre credor e devedor, que compõem o que se costuma designar por vínculo jurídico. Este, portanto, é o conjunto de direitos subjetivos e direitos jurídicos, ou melhor, de direitos subjetivos e potestativos, deveres, ônus e sujeições que integram a obrigação*”.

Quando se distingue o objeto do contrato e o objeto da obrigação, entendendo que em cada um deles existe um mecanismo interno dinâmico, uma relação eliptica que percorre a figura dos contratantes e que envolve a relação do credor e devedor, passa a se perceber que o objeto da obrigação é um dos motores do objeto do contrato, uma relação jurídica complexa envolvida por uma relação jurídica também complexa.

As partes, ao convergirem sobre um determinado objeto, estabelecem um programa contratual, que tem um repertório composto de diversos itens, cada um com sua função. A obrigação destaca-se por identificar o credor e o devedor. Num contrato de prestação de serviços, como exemplo, o prestador se obriga ao cumprimento de determinado serviço, e nessa obrigação ele é devedor; quando ele cumpre, ele passa a ser o credor do pagamento. Se constar do programa contratual outras obrigações, há que se identificar credor e devedor e a relação entre eles.

Uma questão relevante consiste em hierarquizar as obrigações, identificar quais são essenciais, quais são secundárias (ou acessórias), quais, se violadas, rompem em definitivo o contrato.

Todavia, na esfera contratual, há que se separar e categorizar as diferentes classes de obrigações, deveres, prestações.

A confidencialidade, por exemplo, é um dever jurídico em diversos contratos: o médico, ao prestar serviço a um paciente, tem com este o dever de guardar sigilo das informações que lhe são fornecidas. Não é uma obrigação, é um dever.

Essa percepção já denota de forma clara que o objeto do contrato é diverso, maior, mais amplo, que o objeto da obrigação.

Na estrutura obrigacional, nascida de um contrato bilateral, comutativo e paritário, cada parte contratante tem ônus e bônus, direitos e deveres, num pretenso equilíbrio. O cumprimento de uma obrigação estabelecida no contrato libera, para aquela obrigação, o contratante que se obrigou, e pode ser o fato gerador da obrigação do outro contratante. E várias obrigações recíprocas com essa estrutura podem ocorrer simultaneamente, ou de forma contínua, dificultando, muitas vezes, identificar qual obrigação deve ser cumprida primeiramente, ou ainda, quais são as obrigações principais.

Pode ainda ocorrer de o objeto do contrato, mesmo que bilateral, fazer nascer obrigações que não são contrapostas.

Novamente no exemplo do sigilo, quando imposto como uma obrigação (e não como um dever jurídico) atribuída a uma ou a ambas as partes, o fato de uma parte revelar o conteúdo sigiloso não permite à outra fazer o mesmo. A parte prejudicada poderá buscar o ressarcimento dos danos que eventualmente tenha sofrido.

Nas obrigações contrapostas, em razão da exceção do contrato não cumprido, é possível suspender o cumprimento de uma obrigação enquanto o outro não cumpriu a sua, mas, naquelas que não são, não existe tal possibilidade.

A questão é identificar se a obrigação é ou não contraposta. E aí, se faz necessário remeter ao objeto do contrato, porque nele está o programa contratual. A obrigação por si só não revela o conteúdo maior que está inserido no objeto.

Num contrato de venda e compra de um bem, o comprador tem que pagar para que o vendedor entregue o bem, essa é uma obrigação contraposta: entrega mediante pagamento. Supondo que a entrega do bem se dará, por conta do vendedor, no domicílio do comprador. O vendedor tem a obrigação de transportar o bem de forma a mantê-lo íntegro, e o comprador de recebê-lo. Mas o vendedor não tem que entregar porque o comprador deve receber, mas tem que entregar porque recebeu o preço e a entrega estava no cômputo do preço. Se, por hipótese, fica ainda a cargo do vendedor a instalação do bem, se está na mesma situação, isso estava no preço pago também. Nesse mesmo exemplo, supondo, por hipótese, que o vendedor tivesse que guardar sigilo sobre o local da instalação, essa seria uma obrigação atribuída apenas uma das partes[[78]](#footnote-78). Veja-se ainda que, nesse caso, o sigilo é obrigação instituída pelas partes e não dever de conduta, pois não está na linha da habitualidade que um vendedor guarde sigilo do local da instalação de um bem.

Assim, o objeto do contrato faz nascer diversas relações obrigacionais. A uma das partes pode ser atribuída uma única obrigação principal – o pagamento e à outra – diversas obrigações, todas elas contrapostas ao pagamento.

Ao dizer que o contrato faz nascer relações obrigacionais, importante sublinhar que algumas dessas obrigações também advém da lei. Num contrato de empreitada, por exemplo, a construção de uma casa deverá ser efetuada de acordo com as regras urbanísticas, não violando o direito de vizinhança. Ou seja, são obrigações que decorrem da lei, mas que ganham vida no momento que passam, mesmo que de forma implícita, o conteúdo do contrato.

Portanto, o objeto da obrigação não se confunde com o objeto do contrato. A obrigação integra o objeto do contrato, é sua criatura e um mecanismo eficiente do programa contratual, mas não se confundem.

Assim, ao se deparar com uma obrigação específica originada numa relação contratual (ou decorrente dela, no caso de uma obrigação já estatuída por lei) sempre terá de entendê-la dentro do contexto contratual no qual ela está inserida.

**2.5 Objeto da prestação**

O objeto do contrato, como relação complexa, abarca, como visto, as obrigações, deveres, direitos, todos instituídos no programa contratual.

Existe uma relação obrigatória sempre que existe uma obrigação frente a determinadas pessoas para fazer uma determinada prestação, qualquer que seja o acontecimento vital que se fundamente.[[79]](#footnote-79)

A obrigação, a seu turno, carrega a prestação devida; a prestação é o elemento material, objetivo da obrigação.

Objeto da obrigação, conforme Carlos Roberto Gonçalves[[80]](#footnote-80) é sempre uma conduta ou ato humano: dar, fazer ou não fazer. E se chama prestação, que pode ser positiva (dar e fazer) ou negativa (não fazer). Objeto da relação obrigacional é, pois, a prestação debitória. É a ação ou omissão a que o devedor fica adstrito e que o credor tem o direito de exigir.

Segundo Fernando Noronha[[81]](#footnote-81)”*toda obrigação tem por finalidade a satisfação de um interesse do credor, e é através da prestação debitória que tal interesse é satisfeito. A prestação debitória é a conduta ou comportamento do devedor, a atividade ou abstenção de atividade que é essencial para a realização do interesse do credor*”.

Prestação, conforme Antunes Varela[[82]](#footnote-82), que constitui objeto da obrigação consiste as mais das vezes numa ação, numa atividade, numa conduta de sinal positivo, mas pode também se traduzir numa abstenção, numa omissão ou, como diziam os romanos, num *non facere*. Por isso, continua o autor, em lugar de se dizer que a prestação consiste numa ação ou em uma certa atividade do devedor, é mais correto afirmar que a prestação se traduz em certo comportamento ou conduta do obrigado.

A prestação (dar, fazer e não fazer) é o objeto imediato (próximo, direito) da obrigação. Objeto mediato ou objeto da prestação é, pois, na obrigação de dar, a própria coisa. Não se confunde o ato da prestação, a que o obrigado se encontra vinculado, com a coisa material, sobre o qual aquele ato incide.[[83]](#footnote-83)

Fernando Noronha[[84]](#footnote-84) assinala que “*o verdadeiro objeto da obrigação é a prestação debitória, mas esta é apenas a conduta do devedor. A coisa ou fato (ação ou omissão) a que a conduta diz respeito são o objeto da prestação debitória. Como se vê, é preciso distinguir a conduta exigível do devedor da coisa ou do fato em que o credor está verdadeiramente interessado; todavia, se a coisa a ser entregue ou o fato a ser realizado são objeto da prestação debitória, eles também serão objeto da própria obrigação. Daí que se pode dizer que são dois os objetos da obrigação: a prestação debitória será o seu objeto direito, ou imediato; a coisa ou fato a serem prestados (objeto da prestação) serão o seu objeto simplesmente indireto, ou mediato*”.

Os requisitos da prestação são os mesmos do objeto material sobre o qual ela incide[[85]](#footnote-85) e também deve ter conteúdo econômico ou conversível economicamente[[86]](#footnote-86). Nesse sentido, Venosa[[87]](#footnote-87) ensina que “*no sentido técnico, temos de admitir sempre, como faz a doutrina tradicional, que a obrigação deve conter uma prestação de conteúdo direta ou indiretamente patrimonial. O Direito não pode agir sobre realidades puramente abstratas. Uma obrigação que não possa resumir-se, em síntese, a apreciação pecuniária, ainda que sob o prisma da execução forçada, ficará no campo da Moral, não será jurídica*”.

No mesmo sentido, Sílvio Rodrigues[[88]](#footnote-88) afirma que a maioria dos juristas entende que a prestação tem sempre um conteúdo patrimonial, porque, caso contrário, seria impossível reparar perdas e danos, no caso de descumprimento.

Ainda, sobre o mesmo tema, Carlos Roberto Gonçalves[[89]](#footnote-89) assinala que a patrimonialidade tem sido considerada da essência da prestação, mesmo quando corresponda a interesse moral.

Fernando Noronha[[90]](#footnote-90), por sua vez, assevera, com o que desde já se concorda, que “*não nos parece exato afirmar a necessidade de a prestação debitória ter valor econômico, para que possamos falar de uma obrigação jurídica; é certo que normalmente ela tê-lo-á, mas sem que isso aconteça sempre. O que é indispensável é que o interesse do credor seja digno de tutela*”.

Em síntese, cumpre assinalar que o objeto imediato da prestação é o objeto mediato da obrigação.

A prestação dar-se-á como cumprida, quando o devedor cumprir a prestação conforme empenhada.

O dispositivo legal que dá guarida tal afirmação é o 313 do Diploma Civil: o credor não é obrigado a receber prestação diversa da que lhe é devida, ainda que mais valiosa.

A regra está em consonância com os princípios da pontualidade, exatidão e integralidade no cumprimento da prestação.

Caio Mário da Silva Pereira assinala que[[91]](#footnote-91) “*num resumo preciso das qualidades e dos requisitos do objeto do pagamento, deve ele reunir a identidade, a integridade e a indivisibilidade, isto é, o solvens tem de prestar o devido, todo o devido e por inteiro*”.

O devedor só tem cumprida a obrigação com o efeito liberatório se entregar ao credor exatamente o objeto que prometeu dar, nos casos das obrigações de dar; realizando o ato a que se obrigou nas obrigações de fazer; ou abstendo-se do fato nas obrigações negativas[[92]](#footnote-92).

Como o próprio regramento legal prevê, o credor não é obrigado a receber coisa diversa da pactuada, mas poderá consentir em tal operação[[93]](#footnote-93), como expressão da autonomia privada.

Em razão do requisito da integralidade, mister anotar que todas as prestações constantes do programa contratual deverão ser cumpridas, sob pena de configurar o inadimplemento, com as consequências que dele advêm.

2.6 Obrigações secundárias – deveres secundários de prestação

Efetuados os contornos do objeto do contrato, da obrigação e da prestação, importante se faz hierarquizar as obrigações dentro do programa contratual.

Ao lado das obrigações que se revelam, no conteúdo contratual como principais, primárias ou típicas, podem surgir, na vida da relação obrigacional, outras que se denominam deveres secundários de prestação. Nesta categoria, incluem-se os deveres acessórios da prestação, assim denominados os destinados a preparar o cumprimento ou assegurar a perfeita execução da prestação, mas principalmente os deveres relativos a prestações substitutivas ou complementares da prestação principal, que se apresentam como sucedâneo da obrigação principal e ainda os deveres compreendidos nas operações de liquidação das relações obrigacionais duradouras.[[94]](#footnote-94)

No dizer de Judith Martins Costa[[95]](#footnote-95), são os deveres de prestação secundários, que juntamente com os principais, visam conferir ao credor determinado benefício por meio de um direito à prestação, ao qual corresponde o dever de prestar.

Dependendo do tipo contratual, bem como se se trata de um contrato simples, misto, uma rede de contratos, a identificação de obrigação, ou melhor, obrigações principais e obrigações secundárias, será uma tarefa amena ou árdua.

As partes, dentro da liberdade contratual que lhes é conferida pela autonomia privada, podem eleger quais serão as obrigações principais e quais serão as secundárias ou acessórias.

Entretanto e especialmente nos contratos típicos, a identificação se dará pela lei, pois a obrigação principal definirá o tipo contratual.

Nada impede que uma obrigação que tenha a vocação de ser secundária ou até mesmo dever de conduta, como é o caso do já citado exemplo do sigilo, seja eleita como principal por vontade das partes.

As obrigações secundárias têm, portanto, esse caráter de permitir que o objeto do contrato seja cumprido de maneira a satisfazer os interesses das partes. Assim, na venda de um automóvel, além da entrega do veículo (obrigação principal) com a devida transferência documental, os documentos e tributos anteriores devem estar em ordem. Em um contrato de transporte de coisa, o objeto do contrato não se resume ao transporte de um bem determinado em troca de determinada remuneração (dever principal). Cabe ao contratante, em caso de exigência, fornecer também a descrição detalhada sobre os bens a serem transportados.

E assim, muitos exemplos podem ser fornecidos tanto nos contratos típicos como nos atípicos.

O que importa esclarecer também é que os deveres secundários também integram o objeto do contrato. Todavia, nessa condição de secundários, se violados, não geram, necessariamente, a resolução do contrato, no sentido de impedir de forma efetiva que se atinja a finalidade pretendida. Geralmente, sua violação pode vir a ser regularizada *a posteriori*, pelo cumprimento tardio que não inviabiliza o negócio ou ser resolvido em apuração de perdas e danos, sem, contudo, resolver o contrato.

2.7 Deveres laterais

Tendo a boa-fé objetiva como um dos princípios basilares do contrato, bem como *status* de requisito do negócio jurídico, dela decorre um sem número de deveres que percorrem a vida (e a morte) da relação contratual. Assim, pode-se dizer que o alicerce de tais deveres, especialmente nas relações negociais, é a boa-fé objetiva.

Nesse sentido, a exigência de as partes agirem de boa-fé na formação e execução da relação contratual, como ensina Regis Fichtner Pereira[[96]](#footnote-96), “*importa necessariamente no reconhecimento da existência de deveres não expressamente referidos no contrato, que podem ser qualificados como deveres instrumentais ou secundários”*.

Nelson Rosenvald[[97]](#footnote-97), ao tratar do tema, ressalta que “*ao reconhecermos a autonomia dos deveres de conduta em relação à prestação primária, no âmbito de uma relação obrigacional complexa e dinâmica, vislumbramos que não há necessária coincidência temporal entre o nascimento e o recesso da obrigação principal e dos deveres laterais, já que estes afloram mesmo para antes da contratação como para depois do cumprimento do dever de prestar. A efetividade da boa-fé é flagrante*”.

Importante esclarecer que são várias as nomenclaturas oferecidas pela doutrina: deveres anexos, instrumentais, laterais, deveres de conduta, deveres fiduciários.

Tais deveres têm como particularidade o seu escopo, que diz com o exato processamento da relação obrigacional, considerada como uma totalidade unificada finalisticamente e considerados os legítimos interesses de ambos. São marcados pela instrumentalidade e não decorrem necessariamente do exercício da autonomia privada nem da explicitação legislativa.[[98]](#footnote-98)

Assim, são os deveres que excedem o próprio e estrito dever de prestação e que resultam para ambas as partes cumprir o que foi expressamente pactuado, com base na boa-fé, também denominados “deveres de conduta”.

São todos aqueles decorrentes do fato jurígeno obrigacional cujo escopo não seja, diretamente, a realização ou substituição da prestação, sendo possível concluir, assim, que esses deveres estão presentes, em maior ou menor grau, no conteúdo normativo das relações obrigacionais.[[99]](#footnote-99)

Os deveres laterais de conduta são numerosos especialmente nas relações obrigacionais que se estendem no tempo, como os contratos de prestação continuada.[[100]](#footnote-100)

Não é possível enumerar de forma taxativa quais são os deveres laterais, mas como forma de exemplificação, Judith Martins-Costa[[101]](#footnote-101) colaciona os deveres “*de lealdade, de cuidado, previdência e segurança; aviso e esclarecimento; de informação, de consideração com os legítimos interesses do parceiro contratual; de proteção ou tutela com a pessoa e o patrimônio da contraparte de não aguardar a situação do parceiro contratual; de evitar ou diminuir os riscos; de abstenção de condutas que possam pôr em risco o programa contratual; de omissão e de segredo, em certas hipóteses, deveres que podem anteceder o contrato, na chamada fase pré-contratual, ou mesmo prolongar-se findo o negócio, hipótese de responsabilidade pós-contratual*”.

Assim, a visão do objeto do contrato requer, necessariamente, a inclusão das obrigações secundárias, dos deveres laterais, como integrantes do objeto do contrato. Não se trata de alargar o objeto. Mas de compreender a amplitude de seu âmbito.

Conclusão

O objeto do contrato é um complexo orgânico, é um conjunto de obrigações, deveres, ônus, direitos, que se articulam numa relação dinâmica e complexa.

O objeto do contrato pode ser entendido como conteúdo e finalidade. Como conteúdo, é o programa contratual que as partes estabelecem e se obrigam, e, como finalidade, é o objetivo perseguido e que se pretende alcançar por meio do programa.

O objeto deve ser lícito, pois o ordenamento não pode admitir que nasça um negócio jurídico com um objeto que afronte norma de ordem pública.

O objeto deve ser possível no sentido físico e jurídico, deve ser suscetível de apreciação econômica, deve estar no comércio. Pode ser um bem futuro.

O objeto deve ser determinado ou determinável. A determinalidade permite que o objeto do contrato seja cumprido, pois o identifica e permite que aquele que se obrigou a cumpri-lo se liberte de tal obrigação. A determinação pode se dar por um fator externo, por um árbitro, por documentos técnicos, mas não pode ficar ao arbítrio de uma das partes.

A ilicitude, impossibilidade ou indeterminabilidade do objeto importam na nulidade do contrato.

O objeto pode ser entendido como o programa contratual, como o conteúdo do contrato: o objeto do contrato é o conjunto de todos os processos que se formam do consenso. É a complexidade da relação como um processo, constituído de obrigações, prestações, deveres e direitos, ônus e sujeições, que as partes se autodeterminam ou aderem, intercalando-se ora como credoras ora como devedoras para cumprimento das prestações devidas.

No conteúdo do objeto do contrato, há um conteúdo expresso, um conteúdo implícito e um conteúdo incompletamente expresso.

É possível distinguir no objeto do contrato o objeto imediato como sendo o conteúdo, o programa contratual e o mediato que é a finalidade, o objetivo do contrato, a materialização do bem da vida perseguido pelo contrato.

O conteúdo formal do contrato é o texto do contrato e o substancial é o conjunto de disposições contratuais.

O consenso estabelece o nascimento da relação contratual, do programa contratual e pode se dar de diversas formas, quando a lei não exigir forma específica.

Objeto e causa não se confundem. No direito brasileiro, a causa não foi catalogada como requisito de validade do negócio jurídico, como ocorre no sistema francês e no italiano. Aqui, a causa tem relevância quando motivo determinante do ato.

O objeto do contrato representa uma unidade, que deve ser vista como um todo complexo. Todavia, ao identificar os elementos que o compõem, é possível identificar a obrigação, que tem como objeto a prestação, que, por sua vez, tem como objeto a coisa (nas obrigações de dar), o fazer ou o não fazer (nas obrigações de fazer ou não fazer), ou o fazer e dar (nas obrigações de fazer e dar).

Também compõem o objeto do contrato os deveres jurídicos, os ônus e as sujeições.

Ainda quanto às obrigações, no objeto do contrato, encontrar-se-ão as obrigações principais e as secundárias, essas são dirigidas à realização da obrigação principal.

Os deveres de conduta, também denominados laterais, fiduciários, anexos, são, em sua grande maioria, resultado do princípio da boa-fé objetiva que deve pautar todos os momentos da relação contratual e também integram o conteúdo do contrato.

Os contratos sinalagmáticos, comutativos, paritários revelam a face do homem de se relacionar, de celebrar negócios. E, para tanto, atribuem-se obrigações, direitos, estabelecem um programa contratual que contém o que querem e o que fazer para alcançá-lo.

O objeto do contrato é o conteúdo articulado pelas partes para alcançarem a finalidade pretendida. É programa e objetivo. É comunicação jurídica estabelecida, que permite circular riqueza, bens, serviços.

A norma contratual estabelecida no objeto contratual deve garantir as expectativas normativas, deve garantir que o sinalagma seja mantido, ou reequilibrado.

Referências

ALVIM, Agostinho. *Da inexecução das obrigações e suas consequências*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1972.

AZEVEDO, Antonio Junqueira de. *Estudos e pareceres de direito privado*: caracterização jurídica da dignidade humana. São Paulo: Saraiva, 2004.

\_\_\_\_\_\_. *Negócio jurídico*: existência, validade e eficácia. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

*Natureza Jurídica do Contrato de Consórcio*. Classificação dos Atos Jurídicos Quanto ao Número de Partes e Quanto aos Efeitos. Os Contratos Relacionais. Contratos de Duração. Alteração das Circunstâncias e Onerosidade Excessiva. Sinalágma e Resolução Contratual. Resolução Parcial do Contrato. Função Social do Contrato in RT-832 – Fevereiro de 2005, 94º. Ano, p. 132

BDINE JUNIOR, Hamid Charaf *Efeitos do negócio jurídico nulo*. São Paulo: Saraiva, 2010.

BESSONE, Darcy. *Do contrato*: teoria geral. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1997.

BETTI, Emilio. *Teoria geral do negócio jurídico*. Coimbra: Ed. Coimbra, 1969.

BIANCA, C. Massimo. *Diritto civile:* IIContratto. Milão: Giuffré, 1987.

DANTAS, San Tiago. *Programa de Direito Civil III*. Direito das coisas. Rio de Janeiro: Ed. Rio, 1979.

\_\_\_\_\_\_. *Programa de Direito Civil*: aulas proferidas na faculdade nacional de direito fim de 1942 – 1945. Rio de Janeiro: Editora Rio, 1977.

\_\_\_\_\_\_. *Programa de Direito Civil II*: aulas proferidas na faculdade nacional de direito fim de 1943 – 1945. Rio de Janeiro: Editora Rio, 1978.

FACHIN, Luiz Edson. *Aggiornamento do direito civil brasileiro a confiança negocial*. Disponível em: <http://www.uel.br/cesa/dir/pos/publicacoes /publuizf.html>. Acesso em: 11 jul. 2006.

FERRAZ JUNIOR, Tércio Sampaio. *Introdução ao estudo do direito*: *técnica. decisão. dominação*. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

\_\_\_\_\_\_. *Função social da dogmática jurídica*. São Paulo: Max Limonad, 1998.

FERRI, Luigi. *La autonomia privada*. Madrid: Revista de Derecho Privado, 1969.

GOMES, Orlando. *Obrigações*. Rev., atual. e aum., de acordo com o Código Civil de 2002, por Edvaldo Brito. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

\_\_\_\_\_\_. *Contratos*. 18. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1999.

\_\_\_\_\_\_. *Novas questões de direito civil*. São Paulo: Saraiva, 1979.

GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro*: parte geral. 3. ed. São Paulo: Saraiva: 2006.

\_\_\_\_\_\_. *Direito civil brasileiro*: teoria geral das obrigações. 2. ed. São Paulo. Saraiva: 2006.

LARENZ, karl. *Derecho civil*: Parte General. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado, 1978.

\_\_\_\_\_\_. *Derecho de obligaciones*. v. 1 Madrid: Revista de Derecho Privado, 1958.

LOPES, Miguel Maria de Serpa. Curso de direito civil: fontes acontratuais das obrigações. Responsabilidade civil. 4. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1995.

\_\_\_\_\_\_. *Curso de direito civil*: fontes das obrigações. Contratos. 4. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1993.

\_\_\_\_\_\_. *Curso de direito civil*: obrigações em geral. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1989.

\_\_\_\_\_\_. *Curso de direito civil*: introdução, parte geral e teoria dos negócios jurídicos. 6. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1988.

LORENZETTI, Ricardo Luis. *Fundamentos do direito privado*. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1998.

LOTUFO, Renan. *Código Civil comentado*: parte geral (arts. 1° ao 232). v. 1. São Paulo: Saraiva, 2003.

\_\_\_\_\_\_. *Código Civil comentado*: parte geral (arts. 233 ao 420). v. 2. São Paulo: Saraiva, 2003.

\_\_\_\_\_\_. *Curso avançado de direito civil*: parte geral. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003.

\_\_\_\_\_\_ (Coord.). *Direito civil constitucional*. Caderno 1. São Paulo: Max Limonad, 1999.

\_\_\_\_\_\_ (Coord.). *Direito civil constitucional*. Caderno 2. Curitiba: Juruá, 2003.

\_\_\_\_\_\_ (Coord.). *Direito civil constitucional*. Caderno 3. São Paulo: Malheiros, 2002.

LOTUFO, Renan NANNI, Giovanni; MARTINS, Fernando (Coord). Temas relevantes do direito civil contemporâneo: reflexões sobre os 10 anos do Código Civil. São Paulo, Atlas, 2012

LOTUFO, Renan NANNI, Giovanni; (Coord).*Obrigações*. São Paulo, Atlas, 2011.

LOTUFO, Renan NANNI, Giovanni; (Coord). *Teoria Geral dos Contratos*. São Paulo, Atlas, 2012

LUCAS-PUGET, Anne-Sophie. *Essai sur la notion d’objet du contrat*. Paris: Librairie Génerale de Droit et de Jurisprudence, 2005.

LUHMANN, Niklas. *Legitimação pelo procedimento.* Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1980.

\_\_\_\_\_\_. *El Derecho de La Sociedad*. México: Universidade Iberoamericana, Instituto Tecnológico Y de Estudios Superiores de Occidente, Instituto de Investigaciones Jurídicas, 2002.

MARTINS-COSTA, Judith. *Comentários ao novo Código Civil*: do direito das obrigações. do inadimplemento e da extinção das obrigações (arts. 304 a 388). Rio de Janeiro: Forense, 2005.

MARTINS-COSTA, Judith. *Comentários ao novo Código Civil*: do direito das obrigações. do inadimplemento e da extinção das obrigações (arts. 389 a 420). Rio de Janeiro: Forense, 2004.

MARTINS-COSTA, Judith. *A boa fé no direito privado*. 2. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2000.

MESSINEO, Francesco. *Il contrato in genere*. v. XXI, t. 1. Milão: Dott. A. Giuffrè, 1973.

MONTEIRO, Washington de Barros. *Curso de direito civil*: direito das obrigações. 2ª parte: dos contratos em geral, das várias espécies de contrato, dos atos unilaterias, da responsabilidade civil. 35. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

NANNI, Giovanni Ettore. *Enriquecimento sem causa*. São Paulo: Saraiva, 2004.

NEGREIROS, Teresa. *Teoria do contrato*. *Novos paradigmas*. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

NERY JR., Nelson. *Código brasileiro de defesa do consumidor*: comentado pelos autores do anteprojeto. Da proteção contratual. 6. ed. São Paulo: Forense Universitária, 1999.

NETO, Eugênio Facchini. Reflexões histórico-evolutivas sobre a constitucionalização do direito privado. In: SARLET, Ingo Wolfgang (Org.). *Constituição, direitos fundamentais e direito privado*. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2003.

NORONHA, Fernando. *Direito das obrigações*: fundamentos dos direitos das obrigações e introdução à responsabilidade civil. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007.

\_\_\_\_\_\_. O direito dos contratos e seus princípios fundamentais. São Paulo: Saraiva, 1994.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. v. 1, 17. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

\_\_\_\_\_\_. *Instituições de direito civil.* v. 2: Teoria geral das obrigações. 20. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

\_\_\_\_\_\_. *Instituições de direito civil*. v.3: Contratos. Rio de Janeiro: Forense, 2004.

PEREIRA, Regis Fichtner. *A responsabilidade civil pré-contratual: teoria geral e responsabilidade pela ruptura das negociações contratuais*. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.

PERLINGIERI. Pietro. *Perfis do direito civil*: introdução ao direito civil constitucional. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

PINTO, Paulo Mota. Declaração tácita e comportamento concludente no negócio jurídico. Coimbra: Livraria Almedina, 1995.

PRATA, Ana. A tutela constitucional da autonomia privada. Coimbra: Almedina, 1982.

REALE, Miguel. Visão geral do novo Código Civil. In: TAPA, Giselle de Melo Braga (Coord.). *Novo Código Civil brasileiro*. Estudo comparativo com o Código Civil de 1916, Constituição Federal, legislação codificada e extravagante. 3. ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2003.

\_\_\_\_\_\_. *Filosofia do Direito*. 8. ed. São Paulo: Saraiva, 1978.

ROBLES, Gregorio. *O direito como texto*: quatro estudos de teoria comunicacional do direito. Barueri: Manole, 2005.

RODRIGUES, Silvio. *Direito civil*: dos contratos e das declarações unilaterais da vontade. 30. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

\_\_\_\_\_\_. *Direito civil.* v. 2: Parte Geral das Obrigações. 30. ed. São Paulo: Saraiva, 2002.

\_\_\_\_\_\_. *Direito Civil*: parte geral. São Paulo: Saraiva, 1985-1986.

ROPPO, Enzo. *O contrato*. Trad. Ana Coimbra e M. Januario C. Gomes. Coimbra: Almedina, 1988.

ROSENVALD, Nelson. *Dignidade humana e boa-fé no Código Civil*. São Paulo: Saraiva, 2005.

SILVA, Clóvis Veríssimo do Couto e. *A obrigação como processo*. São Paulo: José Bushatsky Editor, 1976.

TEPEDINO, Gustavo (Coord.). *Obrigações*: estudos na perspectiva civil-constitucional. Rio de Janeiro: Renovar, 2005.

TEPEDINO, Gustavo (Coord.). *Problemas do direito civil*: constitucional. Rio de Janeiro: Renovar, 2001.

\_\_\_\_\_\_; BARBOZA, Heloísa Helena; MORAES, Maria Cecília Bondin de. *Código Civil Interpretado*: *conforme a Constituição da República. parte geral e obrigações* (arts. 1º ao 420). Rio de Janeiro: Renovar, 2004.

TRIMARCHI, Pietro. *Istitituzioni di diritto privato*. 13. ed. Milano: Giuffrè, 2000.

VARELA, João de Matos Antunes. *Das obrigações em geral*. 7. ed. Coimbra: Almedina, 2000

VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito civil*: teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

\_\_\_\_\_\_. *Direito civil*: teoria geral: introdução ao direito romano. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1996.

WALD, Arnold. *Curso de direito civil brasileiro*. v. II. obrigações e contratos. 14. ed. rev., atual. e ampl. de acordo com as modificações do CPC, a jurisprudência do STJ e o Código do Consumidor e com a colaboração do Prof. Semy Glanz. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2000.

\_\_\_\_\_\_. *Estudos e pareceres de direito comercial*: problemas comerciais e fiscais da empresa contemporânea. São Paulo: Revista dos Tribunais, 1972.

1. BESSONE, Darcy. *Do contrato. Teoria geral*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1997, p. 97. [↑](#footnote-ref-1)
2. *Do contrato. Teoria geral*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1997, p. 97. [↑](#footnote-ref-2)
3. GONÇALVES, Carlos Roberto, ao tratar dos requisitos da existência do negócio jurídico, inclui a idoneidade do objeto em referido rol: *A idoneidade do objeto é necessária para a realização do negócio que se tem em vista. Assim, se a intenção das partes é celebrar um contrato de mútuo, a manifestação de vontade deve recair sobre coisa fungível. No comodato, o objeto deve ser coisa infungível. Para a* *constituição de uma hipoteca é necessário que o bem dado em garantia seja imóvel, navio ou avião. Os demais bens são inidôneos para a celebração de tal negócio*. *Direito civil brasileiro*: v. 1: parte geral. 3. ed. São Paulo: Saraiva: 2006, p. 320. [↑](#footnote-ref-3)
4. *Negócio jurídico*: existência, validade e eficácia*.* 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002. p. 49. [↑](#footnote-ref-4)
5. Ibidem, p. 55. [↑](#footnote-ref-5)
6. *Da irretroatividade da condição suspensiva no direito civil brasileiro*, p. 80, apud LOTUFO, Renan. *Código Civil Comentado*: parte geral (arts. 1º. ao 232). v. 1. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 343. [↑](#footnote-ref-6)
7. *Código Civil Comentado:* parte geral (arts. 1º ao 232). v. 1. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 343. [↑](#footnote-ref-7)
8. *Do contrato. Teoria geral*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1997, p. 113. [↑](#footnote-ref-8)
9. *Do contrato. Teoria geral*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1997*.* apud BETTI, Emilio. *Teoria Generale del negozio giuridico*. Napoli: ESI, 1994, p. 16. [↑](#footnote-ref-9)
10. Niklas Luhmann, em sua Teoria dos Sistemas, destaca-se pela forma como sistematizou o caminho a ser trilhado pelo operador do direito e, para tanto, utiliza-se de um método sociológico, valendo-se de uma metodologia interdisciplinar. Preocupa-se em encontrar o lugar do direito à sociedade, valorizando a evolução do direito, relacionando alterações sociais e estruturais às alterações do sistema jurídico. Sua premissa é a de que o direito é um sistema próprio, que se auto constrói, inserido em um ambiente composto por diversos outros sistemas. Assim, o Direito é uma generalização congruente e dinâmica entre normas, instituições, núcleos significativos, possibilitando socialmente, uma imunização simbólica de certas expectativas contra os fatos, em termos de se poder atuar de modo indiferente ao que realmente acontece ou venha a acontecer. (vide Apresentação da obra de Niklas Luhmann: *Legitimação pelo procedimento.* trad. Maria da Conceição Corte-Real. Brasília: Editora Universidade de Brasília, 1980, p. 5) [↑](#footnote-ref-10)
11. *Código Civil Comentado:* parte geral (arts. 1º. ao 232). v. 1. São Paulo: Saraiva, 2003. [↑](#footnote-ref-11)
12. *Introdução ao estudo do direito –* técnica, decisão, dominação*.*  4. ed. São Paulo: Atlas, 1988, p. 154. [↑](#footnote-ref-12)
13. *Fundamentos do direito privado*. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 1998, p. 550. [Tradução de Vera Maria Jacob de Fradera. *Las normas fundamentales de derecho privado*. Santa Fé - Argentina: Rubinzalc-Culzoni Editores, abr. 1995]. [↑](#footnote-ref-13)
14. BIANCA, C. Massimo. *Diritto Civile –* Il Contratto. Milano: Giuffré (Capitolo V - Il Contenuto – Le Condizioni Generale di Contratto), 1987, p. 311. [↑](#footnote-ref-14)
15. A ilicitude do objeto é causa de nulidade do negócio jurídico, como se depreende do artigo 166, III do CC. [↑](#footnote-ref-15)
16. *Curso de direito civil:* introdução, parte geral e teoria dos negócios jurídicos. v. I. 6. ed. Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1988, p. 421. [↑](#footnote-ref-16)
17. TEPEDINO, Gustavo; BARBOZA, Heloisa Helena; MORAES, Maria Celina Bodin de. *Código Civil Interpretado conforme a Constituição da República*. Rio de Janeiro. Renovar, 2004, p. 219. [↑](#footnote-ref-17)
18. *Diritto Civile:* Ilcontratto. Milano: Giuffré, 1987, p. 311-373. [↑](#footnote-ref-18)
19. A lei italiana prevê expressamente a possibilidade que o contrato tenha por objeto bem futuro (art. 1348 CC italiano). [↑](#footnote-ref-19)
20. *Código Civil comentado:* parte geral (arts. 1° ao 232). v. 1. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 283. [↑](#footnote-ref-20)
21. No direito italiano, é expresso no art. 154 que a determinação do objeto não pode ficar ao arbítrio de uma das partes. [↑](#footnote-ref-21)
22. Conforme BIANCA, C. Massimo. *Diritto Civile* – Il Contratto. Milano: Giuffré, 1987, p. 325. [↑](#footnote-ref-22)
23. BIANCA, C. Massimo. *Diritto Civile:* Ilcontratto. Milano: Giuffré, 1987, p. 290. [↑](#footnote-ref-23)
24. *O contrato*. Trad. Ana Coimbra e M. Januario C. Gomes. Coimbra: Almedina, 1988, p. 431 et seq. [↑](#footnote-ref-24)
25. Tendo em vista que está se tratando de contratos comutativos, sinalagmáticos e paritários. [↑](#footnote-ref-25)
26. *Negócio jurídico*: existência, validade e eficácia*.* 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 134. [↑](#footnote-ref-26)
27. Ibidem, p. 137. [↑](#footnote-ref-27)
28. TEPEDINO, Gustavo; BARBOZA, Heloisa Helena; MORAES, Maria Celina Bodin de. *Código Civil Interpretado conforme a Constituição da República*. Rio de Janeiro. Renovar, 2004, p. 216. [↑](#footnote-ref-28)
29. *Direito civil:* teoria geral: introdução ao direito romano. 4. ed. São Paulo: Atlas, 1996, p. 273. [↑](#footnote-ref-29)
30. BIANCA, C. Massimo. *Diritto Civile:* IIcontratto. Milano: Giuffré, 1987, p. 311. [↑](#footnote-ref-30)
31. Ibidem, p. 312. [↑](#footnote-ref-31)
32. Tradução livre de Darcy Bessone. *Do contrato*:teoria geral. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1997, p. 113. [↑](#footnote-ref-32)
33. JUNQUEIRA, Antonio Azevedo. *Negócio jurídico*: existência, validade e eficácia*.* 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 137. [↑](#footnote-ref-33)
34. Ibidem, p. 137. [↑](#footnote-ref-34)
35. *Teoria do contrato:* novos paradigmas. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2006, p. 454. [↑](#footnote-ref-35)
36. *Código Civil comentado:* parte geral (arts. 1° ao 232). v. 1. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 283. [↑](#footnote-ref-36)
37. *Do contrato. Teoria geral*. 4. ed. São Paulo, Saraiva, 1997, p. 117. [↑](#footnote-ref-37)
38. BIANCA, C. Massimo. *Diritto Civile:* IIcontratto. Milano: Giuffré, 1987, p. 159 et seq. [↑](#footnote-ref-38)
39. *O contrato*. Trad. Ana Coimbra e M. Januario C. Gomes. Coimbra: Almedina, 1988. p. 67 et seq. [↑](#footnote-ref-39)
40. LOTUFO, Renan. *Código Civil comentado:* parte geral (arts. 1° ao 232). v. 1. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 289. [↑](#footnote-ref-40)
41. *Declaração tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*. Coimbra: Livraria Almedina, 1995, p. 447. [↑](#footnote-ref-41)
42. LOTUFO, Renan. *Código Civil comentado:* parte geral (arts. 1° ao 232). v. 1. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 290. [↑](#footnote-ref-42)
43. *Diritto Civile –* Il Contratto. Milano: Giuffré, 1987, p. 213. [↑](#footnote-ref-43)
44. *Contratos*. 18. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1999, p. 50. [↑](#footnote-ref-44)
45. *Declaração tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico.* Coimbra, Almedina, 1995, p. 162 et seq. [↑](#footnote-ref-45)
46. *O contrato*. Trad. Ana Coimbra e M. Januario C. Gomes. Coimbra: Almedina, 1988. p. 92-98. [↑](#footnote-ref-46)
47. Disponível em: <http://www.uel.br/cesa/dir/pos/publicacoes/publuizf.html>. Acesso em: 11 jul. 2006. [↑](#footnote-ref-47)
48. O Código Civil português, no artigo 217º positivou a diferença entre a declaração expressa e a tácita da seguinte forma:

    *(Declaração expressa e declaração tácita)*

    *1. A declaração negocial pode ser expressa ou tácita: é expressa, quando feita por palavras, escrito ou qualquer outro meio directo de manifestação da vontade, e tácita, quando se deduz de factos que, com toda a probabilidade, a revelam.*

    *2. O carácter formal da declaração não impede que ela seja emitida tacitamente, desde que a forma tenha sido observada quanto aos factos de que a declaração se deduz.*  [↑](#footnote-ref-48)
49. *Declaração tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico.* Coimbra, Almedina, 1995, p. 737. [↑](#footnote-ref-49)
50. BIANCA, C. Massimo. *Diritto Civile*: Il Contratto. Milão: Giuffré, 1987, p. 214. [↑](#footnote-ref-50)
51. *Do Contrato. Teoria Geral*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1997, p. 98. [↑](#footnote-ref-51)
52. *Essai sur la notion d’objet du contrat*. Paris: Librairie Génerale de Droit et de Jurisprudence, 2005, p. 3. [↑](#footnote-ref-52)
53. *Diritto Civile*: Il contratto. Milano: Giuffré, 1987, p. 420. [↑](#footnote-ref-53)
54. *Do Contrato. Teoria Geral*. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 1997, p. 99. [↑](#footnote-ref-54)
55. *Essai sur la notion d’objet du contrat*. Paris: Librairie Génerale de Droit et de Jurisprudence, 2005, p. 181. [↑](#footnote-ref-55)
56. *Direito civil:* teoria geral das obrigações e teoria geral dos contratos*.* 8. ed. São Paulo: Atlas, 2008, p. 426. [↑](#footnote-ref-56)
57. Ibidem, p. 426. [↑](#footnote-ref-57)
58. TEPEDINO, Gustavo; BARBOZA, Heloisa Helena; MORAES, Maria Celina Bodin de. *Código Civil Interpretado conforme a Constituição da República*. Rio de Janeiro. Renovar, 2004, p. 274. [↑](#footnote-ref-58)
59. *Código Civil Comentado.*  V. 1. São Paulo: Saraiva, 2003, p. 389. [↑](#footnote-ref-59)
60. *Negócio jurídico e declaração negocial:* noções gerais e formação da declaração negocial. Instituto Brasileiro de Direito Comercial, 1986, p. 22. [↑](#footnote-ref-60)
61. *Negócio jurídico:* existência, validade e eficácia. 4. ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 137. [↑](#footnote-ref-61)
62. A não ser quando é tida como causa determinante. [↑](#footnote-ref-62)
63. COSTA, Mario Julio de Almeida. *Direito das Obrigações.* 5. ed.Coimbra: Almedina, 1999, p. 58. [↑](#footnote-ref-63)
64. *Programa de direito civil II:* aulas proferidas na faculdade nacional de direito fim de 1943 – 1945. Rio de Janeiro: Editora Rio, 1978, p. 15. [↑](#footnote-ref-64)
65. Ibidem, p. 16. [↑](#footnote-ref-65)
66. *Das obrigações em geral*. 7. ed. Coimbra: Almedina, 2000, p.48 [↑](#footnote-ref-66)
67. NORONHA, Fernando. *Direito das obrigações*. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2007. p. 8. [↑](#footnote-ref-67)
68. PERLINGIERI, Pietro Perlingieri. *Perfis do Direito Civil:* introdução ao direito civil constitucional. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002, p. 125. [↑](#footnote-ref-68)
69. VARELA, João de Matos Antunes. *Op. cit*, p. 50. [↑](#footnote-ref-69)
70. Ibidem, p. 58. [↑](#footnote-ref-70)
71. *Perfis do Direito Civil:* Introdução ao direito civil constitucional. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002, p. 128. [↑](#footnote-ref-71)
72. *Direito civil brasileiro*: teoria geral das obrigações. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006, p. 235. [↑](#footnote-ref-72)
73. *Direito das Obrigações: fundamentos dos direitos das obrigações e introdução à responsabilidade civil*. 2. ed. São Paulo. Saraiva, 2007, p. 8. [↑](#footnote-ref-73)
74. VARELA, João de Matos Antunes. *Das obrigações em Geral*: 7. ed. Coimbra: Almedina, 2000, p. 28. [↑](#footnote-ref-74)
75. *Derecho de obligaciones*. v. 1. Madrid: Revista Derecho Privado, 1958. Ainda, para Larenz, pelo fato que toda relação de obrigação tem por fim a satisfação dos interesses e a prestação do credor, ela pode e deve ser considerada como um processo e está, desde o princípio, encaminhada para alcançar um fim determinado e a se extinguir com a obtenção desse fim e essa pode exigir alguma modificação, por exemplo, no caso de impossibilidade da prestação, compensação. [↑](#footnote-ref-75)
76. *A obrigação como um processo.* São Paulo: José Bushatsky Editor, 1976. [↑](#footnote-ref-76)
77. *Direito das Obrigações*: fundamentos dos direitos das obrigações e introdução à responsabilidade civil. 2. ed. São Paulo. Saraiva, 2007, p. 15. [↑](#footnote-ref-77)
78. Veja-se ainda que, nesse caso, o sigilo é obrigação instituída pelas partes e não dever de conduta, pois não está na linha da habitualidade que um vendedor guarde sigilo do local da instalação de um bem. [↑](#footnote-ref-78)
79. LARENZ, Karl. *Derecho de obligaciones*. Tradução de Jaime Santos Briz. v.1. Madrid: Editorial Revista de Derecho Privado, 1958, p. 21. [↑](#footnote-ref-79)
80. *Direito civil brasileiro II*: teoria geral das obrigações. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006, p. 25. [↑](#footnote-ref-80)
81. *Direito das Obrigações: fundamentos dos direitos das obrigações e introdução à responsabilidade civil*. 2. ed. São Paulo. Saraiva, 2007, p. 35. [↑](#footnote-ref-81)
82. VARELA, João de Matos Antunes. *Das obrigações em geral*. Coimbra: Livraria Almedina, 2000, p. 64. [↑](#footnote-ref-82)
83. GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro*: teoria geral das obrigações. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006, p. 25. [↑](#footnote-ref-83)
84. *Direito das Obrigações: fundamentos dos direitos das obrigações e introdução à responsabilidade civil*. 2. ed. São Paulo. Saraiva, 2007, p. 36. [↑](#footnote-ref-84)
85. VENOSA, Silvio de Salvo. *Direito civil:* teoria geral das obrigações e teoria dos contratos. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2008, p. 16. [↑](#footnote-ref-85)
86. AZEVEDO, Álvaro Villaça. *Curso de direito civil*: teoria geral das obrigações. 9. ed. São Paulo: Editora Revista dos Tribunais, 2001, p. 35. [↑](#footnote-ref-86)
87. VENOSA, Silvio de Salvo. *Direito civil:* teoria geral das obrigações e teoria dos contratos. 8. ed. São Paulo: Atlas, 2008, p. 17. [↑](#footnote-ref-87)
88. *Direito Civil*: parte geral das obrigações. São Paulo: Saraiva, 1985-1986, p. 7. [↑](#footnote-ref-88)
89. *Direito civil brasileiro* I: teoria geral das obrigações. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2006, p. 28. [↑](#footnote-ref-89)
90. *Direito das Obrigações: fundamentos dos direitos das obrigações e introdução à responsabilidade civil*. 2. ed. São Paulo. Saraiva, 2007’ p. 37 [↑](#footnote-ref-90)
91. *Instituições de direito civil:* teoria geral das obrigações. 20. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2004, p. 183 . [↑](#footnote-ref-91)
92. GONÇALVES, Carlos Roberto. *Direito civil brasileiro:* teoria das obrigações. 2 ed. São Paulo: Saraiva, 2003. p. 254. [↑](#footnote-ref-92)
93. Cf. art. 356 do Código Civil. [↑](#footnote-ref-93)
94. VARELA, Antunes. *Das obrigações em geral.* 7. ed. Coimbra: Almedina, 2000, p. 122. [↑](#footnote-ref-94)
95. *Comentários ao Novo Código Civil*:do direito das obrigações. Do inadimplemento e da extinção das obrigações (arts. 304 a 388). Rio de Janeiro: Forense, 2005, p. 47. [↑](#footnote-ref-95)
96. *A responsabilidade civil pré-contratual*: teoria geral e responsabilidade pela ruptura das negociações contratuais. Rio de Janeiro: Renovar, 2001, p. 81. [↑](#footnote-ref-96)
97. *Dignidade humana e boa-fé no código civil*. São Paulo: Saraiva, 2005, p. 110. [↑](#footnote-ref-97)
98. *Comentários ao Novo Código Civil*:do direito das obrigações. Do inadimplemento e da extinção das obrigações (arts. 304 a 388). Rio de Janeiro: Forense, 2005, p. 47. [↑](#footnote-ref-98)
99. FERREIRA DA SILVA, Jorge Cesa. *A boa-fé e a violação positiva do contrato.* Rio de Janeiro: Renovar, 2002, p. 75. [↑](#footnote-ref-99)
100. NORONHA, Fernando. *O Direito dos Contratos e seus Princípios Fundamentais*. São Paulo: Saraiva, 1994, p. 163. [↑](#footnote-ref-100)
101. *Comentários ao Novo Código Civil*:do direito das obrigações. Do inadimplemento e da extinção das obrigações (arts. 304 a 388). Rio de Janeiro. Forense, 2005, p. 50. [↑](#footnote-ref-101)