



UNIVERSIDADE PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS – UNIPAC

FACULDADE DE DIREITO

BACHARELADO EM DIREITO

MARIA BEATRIZ FERREIRA MALVACCINI.

A BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS.

**Juiz de Fora
2009**

UNIVERSIDADE PRESIDENTE ANTÔNIO CARLOS – UNIPAC

FACULDADE DE DIREITO

BACHARELADO EM DIREITO

MARIA BEATRIZ FERREIRA MALVACCINI.

A BOA-FÉ NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS.

Monografia apresentada ao Curso de Direito da Universidade Presidente Antônio Carlos como um dos requisitos para a obtenção do título de Bacharel em Direito.

Aluno (a): Maria Beatriz Ferreira Malvaccini.

Orientador: Leonardo Rodrigues Furtado de Mendonça.

**Juiz de Fora
2009**

FOLHA DE APROVAÇÃO

Maria Beatriz Ferreira Malucini

Aluno

A boa-fé nos negócios jurídicos

Tema

Monografia de conclusão de Curso apresentada ao Curso de Direito, da Universidade
Presidente Antônio Carlos / Juiz de Fora, como exigência para obtenção do grau de
Bacharel em Direito.

BANCA EXAMINADORA

Sim encargado

Josiane Pepino de Oliveira

Roberto

Aprovada em 17 / 12 / 2009.

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO.....	4
2. NEGÓCIO JURÍDICO	Erro! Indicador não definido.
3. PRINCÍPIO DA BOA FÉ.....	9
4. BOA FÉ OBJETIVA E SUBJETIVA.....	11
4.1 FUNÇÃO DA BOA FÉ OBJETIVA.....	12
4.2 FUNÇÃO INTERPRETATIVA E DE COLMOTAÇÃO.....	12
4.3 FUNÇÃO CRIADORA DE DEVERES ANEXOS OU DE PROTEÇÃO.....	13
4.4 FUNÇÃO DELIMITADORA DO EXERCÍCIO DE DIREITOS SUBJETIVOS.....	14
5. A BOA FÉ OBJETIVA E O ART. 422 DO CÓDIGO CIVIL.....	15
6. A BOA FÉ NA FORMAÇÃO DOS CONTRATOS.....	16
6.1 A BOA FÉ NA ETAPA DE CELEBRAÇÃO DO CONTRATO.....	17
6.2 A BOA FÉ NA FASE DE CUMPRIMENTO DO CONTRATO.....	18
6.3 DEVERES POSTERIORES À EXTINÇÃO DO CONTRATO.....	19
7. SIMULAÇÃO.....	20
8. RESERVA MENTAL.....	22
CONCLUSÃO.....	24
REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA.....	25

1 INTRODUÇÃO

Este trabalho tem o objetivo de fazer uma análise sobre o instituto da simulação presente no CC, e como este se desenrola na sociedade. Uma discussão sobre a boa-fé, como ela deve agir a partir do NCC, pois de ante mão já sabemos que deve estar presente em todo desenrolar do processo obrigacional desenvolvido pelas partes contratantes.

Portanto iniciamos o seu desenvolvimento, e não poderia ser de outra forma, iremos trazer à baila os conceitos de ato, fato e negócio jurídico e a diferença entre os institutos. O princípio da reserva mental e seus meios de prova, que poderão ser demonstrados no desenrolar do processo judicial.

Logo após passaremos a discutir as formas de simulação, seu conceito, como encontramos o instituto em nossa sociedade e seus meios empregados no dia-a-dia, discutiremos também as provas a serem produzidas numa possível lide, mostrando qual é a mais eficaz e mais aceita pelos tribunais, a incompatibilidade do instituto com a boa-fé no NCC, pois a simulação é um defeito do negócio jurídico.

Todas essas considerações serão feitas e fundamentadas no decorrer do trabalho:

2. NEGÓCIO JURÍDICO

Alguns elementos do negócio jurídico podem ser chamados de essenciais, pois constituem requisitos de existência e de vontade. Os demais, porém, são chamados de acidentais, porque não exigidos pela lei, mas introduzidos pela vontade das partes, de maneira geral como requisitos de eficácia do negócio, como a condição, o termo, o prazo etc. Assim, o negócio jurídico pode ser resultado em três elementos: o da existência, o da validade e o da eficácia.

Os requisitos de existência do negócio jurídico são os elementos estruturais, sendo que não há uniformidade, entre os autores, sobre a sua enumeração. Preferimos dizer que são os seguintes: a declaração de vontade, a finalidade negocial e a idoneidade do objeto. Faltando qualquer deles, o negócio é inexistente.

A vontade é pressuposto básico do negócio jurídico e é imprescindível que se exteriorize. A manifestação de vontade pode ser expressa ou tácita; nos contratos, pode ser tácita, quando a lei não exigir que seja expressa. Dispõe o art. 111 do CC, com efeito, que o silêncio importa anuência, quando as circunstâncias ou os usos o autorizem, e não for necessária a declaração de vontade expressa. Portanto, o silêncio pode ser interpretado como manifestação tácita da vontade quando a lei der a ele tal efeito, como acontece nos arts. 539, 659, etc., ou quando tal efeito ficar convencionado em um pré-contrato ou ainda resultar dos usos e costumes.

No ver de Maria Helena Diniz:

“Até mesmo o silêncio é fato gerador de negócio jurídico, quando em certas circunstâncias e usos indicar um comportamento hábil para produzir efeitos jurídicos e não for necessária a declaração expressa da vontade (CC, art. 111). Caso contrário não terá o silêncio a força da manifestação volitiva. Portanto o magistrado deverá analisar caso a caso, se o silêncio traduz, ou não, vontade.”¹

¹ DINIZ, Maria Helena, **Curso de Direito Civil Brasileiro**, V. I – 18ª. ed. Atual. de acordo com o novo código civil (Lei nº. 10406, de 10/01/2002) – São Paulo: Saraiva, 2002. p. 381.

Pelo que diz princípio da autonomia da vontade as pessoas têm liberdade de em conformidade com a lei, celebrar negócios jurídicos, criando direitos e contraindo obrigações. Este contém algumas limitações pelo princípio da supremacia da ordem pública, pois muitas vezes, em nome da ordem pública e do interesse social, o Estado interfere nas manifestações de vontade, objetivando evitar a opressão dos economicamente mais fortes sobre os mais fracos. Em decorrência desse princípio surgiram diversas leis: Lei do Inquilinato, CDC, etc.

A vontade, uma vez manifestada, obriga o contraente. Esse princípio é o da obrigatoriedade dos contratos e significa que o contrato faz lei entre as partes podendo ser modificado pelo Judiciário. Destina-se também, a dar segurança aos negócios em geral. Opõe-se a ele o princípio da revisão dos contratos ou da onerosidade excessiva, baseado na cláusula *rebus sic stantibus* e na teoria da imprevisão e que autoriza o recurso ao Judiciário para pleitear a revisão dos contratos, antes a ocorrência de fatos extraordinários e imprevisíveis.

A finalidade negocial ou jurídica é a vontade de criar, conservar, modificar ou extinguir direitos. Sem essa intenção, a manifestação de vontade pode desencadear determinado efeito, preestabelecido no ordenamento jurídico, praticando o agente, então, um ato jurídico. A existência do negócio jurídico, porém, depende da manifestação de vontade com finalidade negocial, isto é, com finalidade de produzir os efeitos supramencionados.

A idoneidade do objeto é necessária para realização do negócio que se tem em vista. Assim, se a intenção é celebrar um contrato de mútuo, a manifestação de vontade deve recair sobre coisa fungível. Para a constituição de uma hipoteca é necessário que o bem dado em garantia seja imóvel, navio ou avião. Os demais bens inidôneos para a celebração de tal negócio.

O novo CC não adotou a tricotomia existência-validade-eficácia. Na realidade, não há necessidade de mencionar os requisitos da existência, pois esse conceito encontra-se na base do sistema dos fatos jurídicos. A sistemática seguida é a mesma do CC de 1916. Depois de estabelecerem os requisitos de validade do negócio jurídico, são tratados dois aspectos ligados à manifestação da vontade: a interpretação e a representação. Em seguida, disciplinam-se a condição, o termo e o encargo, que são auto limitações da vontade. Finalmente, surge a parte patológica do negócio jurídico: seus defeitos e invalidade.

Os requisitos de validade do negócio jurídico, de caráter geral, são capacidades do agente, objeto lícito, possível, determinado ou determinável; e forma prescrita ou não defesa em lei. O caráter específico é aquele pertinente a determinado negócio jurídico. A compra e venda, por exemplo, tem como elementos essenciais a coisa, o preço e o consentimento. Comparativamente com o Direito Administrativo, na órbita do Direito Público, os

requisitos do ato jurídico ressaltavam a liberdade de estipulação, do Direito Privado, pois para a perfectibilidade do ato administrativo se exigirá a competência do agente, o objeto e a forma prescrita em lei.

A capacidade do agente é a aptidão para intervir em negócios jurídicos como declarante ou declaratório. A incapacidade de exercício é suprida, porém, pelos meios legais: a representação e a assistência. Os absolutamente incapazes não participam do ato, sendo representados pelos pais, tutores ou curadores. Os relativamente incapazes já participarão do ato, junto com os referidos representantes, que assim os assistem.

A incapacidade não se confunde com os impedimentos ou falta de legitimação. Esta é a incapacidade para a prática de determinados atos. O ascendente não estará legitimado a vender bens a um descendente enquanto não obtiver o consentimento do seu cônjuge e dos demais descendentes (CC, art. 496), embora não seja um incapaz, genericamente, para realizar negócios jurídicos. A proibição imposta ao tutor de adquirir bens do pupilo, mesmo em hasta pública, cria um impedimento ou falta de legitimação que não importa em incapacidade genérica.

A validade do negócio jurídico requer, ainda, objeto lícito. Objeto lícito é o que não atenta contra a lei, a moral ou os bons costumes.² Quando o objeto do contrato é imoral, os tribunais por vezes aplicam o princípio de direito de que ninguém pode valer-se da própria torpeza. Tal princípio é aplicado pelo legislador, por exemplo, no art. 150 do CC, que reprime o dolo ou torpeza bilateral.

O objeto deve ser, também, possível. Quando impossível, o negócio é nulo. A impossibilidade do objeto pode ser física ou jurídica. Impossibilidade física é a que emana de leis físicas ou naturais. Deve ser absoluta, isto é, atingir a todos, indistintamente. A relativa, que atinge o devedor, mas não outras pessoas, não constitui obstáculo ao negócio jurídico. Impossibilidade jurídica do objeto ocorre quando o ordenamento jurídico proíbe, expressamente, negócios a respeito de determinado bem, como a herança de pessoa viva, alguns bens fora do comércio etc. A ilicitude do objeto é mais ampla, pois abrange os atos contrários à moral e aos bons costumes.

O objeto do negócio jurídico deve ser determinado ou determinável. Admite-se, assim, a venda de coisa incerta, indicada ao menos pelo gênero e pela quantidade, que será determinada pela escolha, bem como pela venda alternativa, cuja indeterminação cessa a concentração.

² DINIZ, Maria Helena, op. cit. p. 380.

O terceiro requisito de validade do negócio jurídico é a forma. Deve ser prescrita ou não defesa em lei. Em regra, a forma é livre. As partes podem celebrar o contrato por escrito, público ou particular, ou verbalmente, a não ser nos casos em que a lei, para dar maior segurança e seriedade ao negócio, exija a forma escrita, pública ou particular. É nulo o negócio jurídico quando não revestir a forma prescrita em lei ou for preterida alguma solenidade que a lei considere essencial para a sua validade. Em alguns casos a lei reclama também publicidade, mediante o sistema de Registros Públicos.

Na mesma esteira, estabelece o art. 366 do CPC: “quando a lei exigir, como da substância do ato, o instrumento público, nenhuma outra prova, por mais especial que seja, pode suprir-lhe a falta”. Por sua vez, estatui o art. 154 do mesmo diploma: “Os atos e termos processuais não dependem de forma determinada senão quando a lei expressamente a exigir, reputando-se válidos os que, realizados de outro modo, lhe preencham a finalidade essencial”.

Podem ser distinguidas três espécies de formas: forma livre, forma especial (ou solene) e forma contratual.

Forma livre é a predominante no direito brasileiro. É qualquer meio de manifestação da vontade, não imposto obrigatoriamente pela lei.

Forma especial é a exigida pela lei, como requisito de validade de determinados negócios jurídicos. Em regra, a exigência de que o ato seja praticado com observância de determinada solenidade, tem por finalidade assegurar a autenticidade dos negócios, garantir a livre manifestação da vontade, demonstrar a seriedade do ato e facilitar a sua prova. A forma especial pode ser única ou múltipla. A forma única é a que, por lei, não pode ser substituída por outra. Forma múltipla diz-se quando o ato é solene, mas a lei permite a formalização do negócio por diversos modos, podendo o interessado optar validamente por um deles.

Forma contratual é a convencionada pelas partes. O art. 109 do CC dispõe que, no negócio jurídico celebrado com a cláusula de não valer sem instrumento público, este é da substância do ato. Os contratantes podem, portanto, mediante convenção, determinar que o instrumento público torne-se necessário para a validade do negócio.

Também se diz que a forma pode ser *ad solemnitatem* ou *ad probationem tantum*. A primeira, quando elementar para a existência do ato jurídico, isto é, quando sem elas o ato não se configura. A segunda, quando o ato, embora ganhe vida sem utilizá-las, não pode ser provado, visto que sua evidência fica condicionada a forma imposta pela lei.

Não se deve confundir forma, que é meio para exprimir a vontade, com prova do ato ou negócio jurídico, que é meio para demonstrar a sua existência.

3. PRINCÍPIO DA BOA FÉ

O art. 113 do novo CC, sem correspondência no antigo CC de 1916, introduz o conceito de boa fé, aqui vinculado à interpretação das declarações de vontade, expressadas na forma dos negócios jurídicos. Em outras passagens, também, o novo Código voltará ao princípio da boa-fé, como é o caso do art. 187 que caracteriza como ato ilícito aquele exercido, excedendo “manifestamente os limites impostos” pela “boa-fé”.

Propõe-se, no que tange à boa-fé, tal como declarada no CC, seja em relação ao negócio jurídico, seja em relação aos contratos, que o legislador, fulcrado em legislações alienígenas, em especial a lei civil alemã, tenha – nessas hipóteses – abraçado o sentido objetivo da “bona fides” perfilando-o ao lado do signo subjetivo, este adotado para outras situações, máxime dos direitos de propriedade, na linha que já prescrevia a codificação anterior. Os comentaristas da nova codificação, em geral, exaltam nessa distinção associada à expressão da boa-fé, como disposta em relação ao negócio jurídico e, máxime, aos contratos, notando que não se trata de perquirir, no caso concreto, o escopo da vontade declarada, mas, o enquadramento da declaração no ambiente sócio-cultural vigente, verificando-se se atendem aos padrões de conduta esperados.

Porém, existem críticas, dentre os doutrinadores pátrios, a respeito da forma, escolhida pelo legislador, para caracterizar a proposição da boa-fé em sentido objetivo. A nova codificação ao optar, no que tange à “bona fides”, por uma espécie de cláusula aberta, suscetível, assim, ao suprimento jurisdicional para caracterizá-la, vai de encontro às tendências contemporâneas da legislação que, em princípio, demarcam balizas, ao menos, para conformar o conceito e a aplicabilidade da boa-fé, em sentido objetivo. Em contrapartida para responder essas questões e defendendo a filosofia adotada, mormente sob o argumento de que é adequado deferir-se ao Poder Judiciário dar concreção aos indicativos legais das circunstâncias de cada caso, submetido ao seu crivo.

Para Cláudia Lima Marques, boa-fé:

“Significa uma atuação refletida, pensando no parceiro contratual, respeitando seus interesses legítimos, suas expectativas razoáveis, seu direitos, agindo com lealdade, sem abuso, sem obstrução, sem causar lesão ou desvantagem excessiva, cooperando para atingir o bom fim das obrigações”³

Diz ainda,

“A boa fé objetiva possui uma dupla função na formação e na execução das obrigações: é fonte de novos deveres especiais de conduta durante o vínculo contratual, os chamados deveres anexos, e é causa limitadora do exercício, antes lícito, hoje abusivo, dos direitos subjetivos”⁴

Para a jurisprudência, a boa-fé é fundamental, em recente acórdão a desembargadora cita:

“A execução das obrigações nascidas de um contrato deve dar-se em conformidade com as regras de conduta que se regem pela boa-fé.

A boa-fé é o princípio supremo do direito civil, conforme KARL LARENZ. Representa o princípio da boa-fé objetiva como um modelo de conduta social de lealdade, probidade e honestidade, que deve ter o homem reto na vida em sociedade. RUY ROSADO DE AGUIAR JÚNIOR, em sua obra “Extinção dos Contratos por incumprimento do Devedor (Resolução)” (Rio de Janeiro: Aide, 1991, p.239), após analisar a distinção entre boa-fé subjetiva e boa-fé objetiva, explicita o conteúdo do princípio:

“Mas não é essa a boa fé que aqui mais nos interessa, e sim a boa fé objetiva, que se constitui em uma norma jurídica, ou melhor, em um princípio geral do direito, segundo o qual todos devem comportar-se de boa fé nas suas relações recíprocas. A inter-relação humana deve pautar-se por um padrão ético de confiança e lealdade, indispensável para o próprio desenvolvimento normal da convivência social. A expectativa de um comportamento adequado por parte do outro é um componente indissociável da vida em relação sem o qual ela mesma seria inviável. Isso significa que as pessoas devem adotar um comportamento leal em toda a fase prévia à constituição de tais relações (diligencia in contrahendo); e que devem também comportar-se lealmente no desenvolvimento das relações jurídicas já constituídas entre eles. Este dever de comportar-se segundo a boa-fé se projeta a sua vez nas direções em que se diversificam todas as relações jurídicas: direitos e deveres. Os direitos devem exercitar-se de boa fé; as obrigações têm de cumprir-se de boa-fé”.

E esse posicionamento tem sido adotado por grande parte da jurisprudência, esteiando-se nos fundamentos delineados ainda em 1º Grau pelo hoje eminente Desembargador Paulo de Tarso Vieira Sanseverino, que assim se pronunciara:

“No contrato em questão, a CRT atribuiu-se a si própria, no contrato de adesão, a condição de mandatária ou representante da parte aderente na operação de subscrição de suas próprias ações.

Conseqüentemente, nessa operação de subscrição deveria ter-se conduzido da forma mais proba, honesta e leal possível. Ou seja, deveria ter subscrito as ações da parte aderente enquanto não tivesse ocorrido a variação do valor nominal de cada ação.

³ MARQUES, Cláudia Lima, **Contratos no Código de Defesa do Consumidor**, RT, 3ª ed., p.107

⁴ Idem, p. 106

Deixando ocorrer essa variação para depois comprar as ações correspondentes sem atualização do preço pago pela parte aderente, a única conclusão possível é de que a CRT adimpliu defeituosamente a sua obrigação. A subscrição foi tardia e descumpriu as cláusulas contratuais referentes à integralização das ações".⁵

⁵ TJRS - Apelação Cível N° 70014043582, Nona Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Marilene Bonzanini Bernardi, Julgado em 31/01/2006.

4. BOA FÉ OBJETIVA E BOA FÉ SUBJETIVA

Aprofundando mais ainda sobre os contornos do Princípio da boa fé, faz-se necessário que estabeleçamos uma diagnose diferencial entre a boa fé objetiva e a boa fé subjetiva.

Esta ultima, de todos conhecida por estar visivelmente presente no Código Civil de 1916, consiste em uma situação psicológica, um estado de ânimo, ou de espírito do agente que realiza determinado ato ou vivencia dada situação, sem ter ciência do vício que a inquina.

Em geral, este estado subjetivo deriva do reconhecimento da ignorância do agente a respeito de determinada circunstância, como ocorre na hipótese do possuidor de boa fé que desconhece o vício que macula a sua posse.

Distingue-se portanto, da boa fé objetiva, a qual, tendo natureza de princípio jurídico, delineado em um conceito jurídico indeterminado, consiste em uma verdadeira regra de comportamento, de fundo ético e exigibilidade jurídica.

A respeito da diferença entre ambas, vale conferir a culta prelação de Giselda Hironaka:

“A mais célebre das cláusulas gerais é exatamente a da boa fé objetiva nos contratos. Mesmo levando-se em consideração o extenso rol de vantagens e de desvantagens que a presença de cláusulas gerais pode gerar num sistema de direito, provavelmente a cláusula da boa fé objetiva, nos contratos, seja mais útil que deficiente, uma vez que, por boa fé, se entende que é um fato (que é psicológico) e uma virtude (que é moral).

Por força desta simbiose, fato e virtude, a boa fé se apresenta como a conformidade dos atos e das palavras com a vida interior, ao mesmo tempo que se revela como o amor ou o respeito à verdade. Contudo, observe-se, através da lição encantadora de André Comte-Sponville, que a boa fé não pode valer como certeza, sequer como verdade, já que ela exclui a mentira, não o erro.

O homem de boa fé tanto diz o que acredita, mesmo que esteja enganado, como acredita no que diz. É por isso que a boa fé é uma fé, no duplo sentido do termo. Vale dizer, é uma crença ao mesmo tempo que é uma fidelidade. É crença fiel, e fidelidade no que se crê. É também o que se chama de sinceridade, ou veracidade, ou franqueza, é o contrário da mentira, da hipocrisia, da duplicidade, em suma, de todas as formas, privadas ou públicas, da máfé.

Esta é a interessante visão da boa fé pela sua angulação subjetiva, contudo, enquanto princípio informador da validade e eficácia contratual, a principiologia deve orientar-se pelo viés objetivo do conceito de boa fé, pois visa garantir a

estabilidade e a segurança dos negócios jurídicos, tutelando a justa expectativa do contraente que acredita e espera que a outra parte aja em conformidade com o avençado, cumprindo as obrigações assumidas. Trata-se de um parâmetro de caráter genérico, objetivo, em consonância com as tendências do direito contratual contemporâneo, e que significa bem mais que simplesmente a alegação da ausência de má fé, ou da ausência da intenção de prejudicar, mas que significa, antes, uma verdadeira ostentação de lealdade contratual, comportamento comum ao homem médio, o padrão jurídico *standart*.

E, todas as fases contratuais deve estar presente o princípio vigilante do aperfeiçoamento do contrato, não apenas em seu patamar de existência, senão também em seus planos de validade e eficácia. Quer dizer: a boa fé deve se consagrar nas negociações que antecedem a conclusão do negócio, na sua execução, na produção continuada de seus efeitos, na sua conclusão e na sua interpretação. Deve prolongar-se até mesmo para depois de concluído o negócio contratual, se necessário.”⁶

4.1. FUNÇÃO DA BOA FÉ OBJETIVA

Nesse diapasão, cumpre-nos observar ainda que a doutrina destaca as seguintes funções da boa fé objetiva:

- a) Função interpretativa e de colmatação;
- b) Função criadora de deveres jurídicos anexos e de proteção;
- c) Função delimitadora do exercício de direitos subjetivos.

4.2. FUNÇÃO INTERPRETATIVA E DE COLMATAÇÃO

A função interpretativa é, de todas, a mais conhecida por nossa doutrina. O aplicador do direito tem, na boa fé objetiva, um referencial hermenêutico dos mais seguros, para que possa extrair da norma, objeto de sua investigação, o sentido moralmente mais recomendável e socialmente mais útil.

Guarda, pois, essa função, íntima conexão com a diretriz consagrada na regra de ouro do art. 5º, da lei de introdução ao Código Civil, segundo a qual o juiz, ao aplicar a lei, deve atender aos fins sociais a que ela se dirige e às exigências do bem comum.

E essa base legal interpretativa encontra-se no art. 113 do Código Civil, em que reza que os negócios jurídicos devem ser interpretados de acordo com a boa fé e os usos do lugar de sua celebração.

Comentando esse dispositivo, pondera MIGUEL REALE que “em todo ordenamento jurídico há artigos-chave, isto é, normas fundantes que dão sentido às demais, sintetizando diretrizes válidas ‘para todo o sistema’”.

⁶ HIRONAKA, Giselda, citado por Pablo Stolze Gagliano, Novo Curso de Direito Civil, Saraiva, op. cit., p. 65.

Portanto, o art. 113 do Código Civil, dá preferência aos negócios jurídicos para fixar as hermenêuticas da eticidade e da socialidade.

4.3. FUNÇÃO CRIADORA DOS DEVERES JURÍDICOS ANEXOS OU DE PROTEÇÃO

Os deveres anexos ou de proteção, são em verdade, deveres “invisíveis”, ainda que juridicamente existentes. Por óbvio, não poderíamos nessa linha de intelecção, pretender esgotar todos esses deveres, uma vez que sua enumeração não é exaustiva, de modo que iremos apenas citar alguns a título de ilustração.

Sendo eles, os deveres de lealdade e confiança recíproca, o dever de assistência, o dever de informação e o dever de sigilo ou confidencialidade.

A idéia de lealdade infere o estabelecimento de relações calcadas na transparência e enunciação da verdade, com a correspondência entre a vontade manifestada e a conduta praticada, bem como sem omissões dolosas.

Confiança, nesse sentido de crença na probidade moral de outrem, é algo, portanto, que não outorga por decreto, mas sim, que se conquista justamente pela prática de uma conduta leal ou se pressupõe em uma sociedade que se pretende reconhecer como civilizada.

O dever de assistência, também conhecido como dever de cooperação, se refere à concepção de que, se o contrato é feito para ser cumprido, aos contratantes cabe colaborar para o correto adimplemento de sua prestação principal, em toda a sua extensão.

A esse dever se liga, pela negativa, consequentemente, o de não dificultar o pagamento, por parte de devedor, ou o recebimento do crédito, pelo sujeito ativo da relação obrigacional.

O dever de informação, trata-se de uma imposição moral e jurídica a obrigação de comunicar à outra parte todas as características e circunstâncias de negócio e, bem assim, do bem jurídico, que é seu objeto, por ser imperativo de lealdade entre os contraentes.

Quanto ao dever de sigilo ou confidencialidade, figuremos um exemplo para o seu adequado entendimento.

Em um determinado contrato firmado entre as empresas Oliveira e Tigó, para fornecimento de ração de pássaros, não se consignou cláusula no sentido de que as partes contratantes não poderiam, durante a vigência do contrato, ou mesmo após, divulgar dados ou informações uma da outra. Ora, ainda que não haja estipulação nesse sentido, é forçoso convir que boa fé objetiva impõe que se observe o dever de sigilo ou confidencialidade entre ambas.

É imperativo lógico da lealdade que deve ser observada entre as contratantes, resguardando direito da personalidade.

4.4. FUNÇÃO DELIMITADORA DO EXERCÍCIO DE DIREITOS SUBJETIVOS

Por meio da boa fé objetiva, visa-se a evitar o exercício abusivo dos direitos subjetivos. Aliás, no atual sistema constitucional, em que se busca o desenvolvimento socioeconômico sem desvalorização da pessoa humana, não existe mais lugar para a “tirania dos direitos”.

Por isso, de uma vez por todas, não se pode mais reconhecer legitimidade ou se dar espaço às denominadas “cláusulas leoninas ou abusivas”, quer se trate de um contrato de consumo, quer se trata de um contrato civil em geral.

É o exemplo do dispositivo contratual que preveja a impossibilidade de se aplicarem as normas da teoria da imprevisão (da onerosidade excessiva) em benefício da parte prejudicada. Em tal caso, temos convicção de que essa previsão, além de iníqua, viola a função social do contrato e a boa fé objetiva, por ser inegavelmente abusiva.

Cabe, portanto, a boa fé, à boa fé também essa função delimitadora.

Referindo-se a essa função, Cristoph Fabian, adverte que aí “se encontra o problema do abuso de direito. Todo direito é delimitado pela boa fé. Fora ou contra boa fé não existe nenhum direito subjetivo. Tais interesses jurídicos não merecem proteção. O exemplo mais significativo para a limitação de direitos pela boa fé é o art. 51 do CDC”.

O próprio Código Civil em seu art. 187, na parte dedicada aos atos ilícitos, faz referencia a esse efeito de contenção, reconhecido à boa fé objetiva, dizendo que, também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, venha a exceder manifestamente os limites pelo fim econômico ou social, pela “*pela boa fé ou pelos bons costumes*”.

5. A BOA FÉ OBJETIVA E O ART. 422 DO CÓDIGO CIVIL

Finalmente, após passarmos em revista os artigos que dá sustentação ao sistema da boa fé objetiva do novo Código Civil, especialmente o art. 113, chegamos ao ponto em que devemos analisar aquele que reputamos o mais importante desses dispositivos.

Mas no sentido de que se trata de um dispositivo que, intimamente unido à diretriz legal e impositiva da função social do contrato (art. 421), cuida, expressamente, da boa fé objetiva como princípio de direito.

No art. 422 do Código Civil, o legislador tratou a observância dos princípios de probidade e boa fé como verdadeira obrigação dos contratantes.

Falhou, entretanto, ao prever que a boa fé somente seria observável quando da conclusão e durante a execução do contrato.

Não é bem assim.

Deverá esse princípio, que veio delineado no Código como cláusula geral, incidir mesmo antes e após a execução do contrato, isto é, nas fases pré e pós-contratual.

Isso mesmo.

Mesmo na fase das tratativas preliminares, das primeiras negociações, da redação da minuta, a denominada fase de pontuação, a boa fé deve-se fazer sentir. A quebra, portanto, dos deveres éticos de proteção poderá culminar, mesmo antes da celebração da avença, na responsabilidade civil do infrator.

Por isso, embora imperfeita a atual redação legal, não hesitamos em afirmar que, com base no macroprincípio constitucional da dignidade da pessoa humana, a boa fé objetiva deve ser observada também nas mencionadas fases anteriores e posteriores à celebração e cumprimento da avença.

Pensar em sentido contrário seria defender, em última análise, que o sistema positivo brasileiro admitiria, em tais fases, a prática de condutas desleais, somente sancionando-as na fase contratual, o que nos parece um absurdo!

Em conclusão, verificamos que os deveres, anexos ou de proteção, gerarão efeitos que subsistirão à própria vigência do contrato em si, caracterizando aquilo que a doutrina convencional chamar de “pós-eficácia das obrigações”.

“Insere-se a pós-eficácia das obrigações no âmbito da função integrativa da boa fé objetiva como um dever lateral de lealdade”, pontifica Maurício Jorge Mota. “Os deveres laterais de conduta inerentes à boa fé são deveres funcionalizados ao fim do contrato, e, como tal, surgem e se superam no desenvolvimento da situação contratual como uma totalidade, autonomizando-se em relação ao dever de prestação principal para assegurarem o correto implemento do escopo do contrato. Assim, podem subsistir deveres pós-eficazes ao termino do adimplemento do contrato, no interesse da correta consecução deste”.

6. A BOA FÉ NA FORMAÇÃO DOS CONTRATOS

A boa fé deve estar presente no momento da formação do contrato. Existe um dever de negociar de boa fé, que limita a liberdade de não contratar. Da mesma forma, a oferta não pode ser recusada de má fé. Esta última hipótese pode ser identificada também como abuso de direito de não contratar. Nesses dois casos a sanção deve consistir em reparação de danos.

Um exemplo que ilustra a limitação da liberdade de não contratar é o caso que envolveu a CIA. CICA E PLANTADORES DE TOMATE, no Rio Grande do Sul. O TJ/RS reconheceu que a CIA. CICA havia criado expectativas nos possíveis contratantes, pequenos agricultores, ao distribuir, antes da época do plantio, sementes de tomates. Ao se recusar, oportunamente, a adquirir a safra de tomates, a empresa segundo considerou o tribunal, frustrou a expectativa por ela criada e agiu de má fé. Houve quebra de confiança ocorrida na fase pré-contratual, a ensejar reparação de danos.

Quando se aproximam para tratar de um possível e futuro contrato, as partes iniciam uma negociação, uma relação de fato baseada na recíproca confiança que a lei não pode regular de uma maneira genérica e abstrata. Daí a importância, nesta etapa prévia à formação do contrato, da boa fé, que a jurisprudência alemã há muito tempo define como “o princípio supremo do direito das relações obrigatórias, de forma que todas as demais normas devem ser medidas por ela”.

Em tais relações de fato, as partes devem observar as regras de honestidade, não só em relação ao dever de lealdade ao negociar, mas também com relação a obrigações específicas como o da informação e da explicação.

Com efeito, as partes devem observar o dever de comunicação, que surge desde o início das tratativas e perdura até a conclusão do contrato.

Na visão da doutrina, a boa fé domina essa fase preliminar, no sentido de um dever de apresentação dos fatos em conformidade com a realidade especificamente relacionada com o contrato. O dever de boa fé na formação do contrato implica ainda na obrigação dos futuros

contratantes em fornecer todas as informações pertinentes e necessárias para que a parte adversa possa expressar seu consentimento.

Além dos deveres de informação e de aconselhamento, a boa fé na fase pré-contratual obriga ainda ao dever de aviso, de segredo e de custódia. De fato, incumbe à cada parte o dever de avisar sobre eventuais vícios que possam afetar o direito ou a coisa transmitida. Este dever tem por objetivo evitar que um sujeito confie inutilmente na validade ou eficácia de um contrato.

Já o dever de segredo implica que a parte tem obrigação de não divulgar os fatos que tenha tomado conhecimento durante as negociações, quando tal difusão possa ser prejudicial a parte contrária. Aliás, o dever de segredo se mantém além da relação contratual. Mesmo após extinto o contrato, as partes devem sob pena de responsabilidade civil, guardar segredo dos aspectos ou circunstâncias que tenha conhecido por força do contrato.

Finalmente, pode ocorrer que, antes da celebração do contrato, uma das partes entregue à outra, para fins de exame, ensaio ou prova, um determinado objeto. Neste caso, surge o dever de custódia, segundo o qual a parte não pode agir com negligência, imprudência ou imperícia em sua relação com o objeto recebido.

6.1. A BOA FÉ NA ETAPA DE CELEBRAÇÃO DO CONTRATO

Na fase de celebração do contrato os deveres coincidem com os da etapa anterior, mas com uma transcendência maior. A atitude que se exige na fase de celebração do contrato qualificada como lealdade ao tratar, clareza e abstenção de qualquer forma de dolo que possa induzir a uma falsa determinação da vontade da parte contrária.

Nos contratos onerosos, a boa fé exige que a prestação e a contraprestação guardem um razoável equilíbrio. Não se admite que, abusando de circunstâncias pessoais, impõe a parte excessiva desproporcionalidade entre as prestações. Aqui, a boa fé confunde-se com a lesão, que tem como elemento objetivo a falta de equilíbrio no momento da celebração do contrato.

A boa fé exige ainda que os contratantes se expressem com clareza e objetividade, para não induzir a parte contrária em equívocos. A mesma transparência que deve existir nas negociações, deve prevalecer no momento em que as partes expressam sua manifestação de vontade com o fim de concluir o negócio jurídico. Aliás, ao regulamentar o contrato de adesão, o CDC estabelece que tais contratos devem ser escritos em termos claros e com caracteres ostensivos e legíveis, facilitando a compreensão do consumidor (art. 54, § 3º). Com

a expressa previsão da boa fé no direito contratual, o Código Civil passa a exigir tais cuidados em contratos de qualquer natureza, ainda que não se refira a relações de consumo.

De fato a redação obscura pode ter como finalidade a intenção de confundir ou de equivocar a parte contrária, ou ainda de ocultar fato ou circunstância essencial para que o outro contratante manifeste validamente sua vontade.

Finalmente conforme ensina MOSSET ITURRASPE, a boa fé possibilita que ao analisar o contrato o juiz leve em consideração não apenas o que foi escrito, mas toda circunstância que indique a vontade das partes.

6.2. A BOA FÉ NA FASE DE CUMPRIMENTO DO CONTRATO

Na fase do cumprimento do contrato, a boa fé confunde-se com o conceito de abuso de direito. A boa fé exige a concreta realização da regulação de interesses perseguida pelas partes. Isso mostra uma interconexão entre a boa fé e o exercício regular do direito, ou prescrição do abuso, enquanto a execução deve se ajustar à finalidade da ordem social perseguida no ordenamento.

Com efeito, as partes devem se sujeitar aos afeitos do contrato e, em boa medida sua irretratabilidade. A boa fé proíbe que as partes regressem contra os próprios atos, proibição que se explica pelo dever de agir de forma coerente com sua manifestação de vontade por ocasião da celebração do contrato.

Em termos mais simples, não pode a parte prometer uma coisa e fazer outra.

A boa fé, na execução do contrato, pode ser caracterizada como um critério de conduta que se funda sobre a fidelidade do vínculo contratual e sobre o compromisso de satisfazer a legítima expectativa da outra parte.

Portanto, nesta fase contratual, a boa fé aponta a maneira de como deve o contratante agir, sempre orientado para a consecução de sua prestação contratual. Vale dizer, os contratantes devem realizar todos os atos necessários para que seja alcançado o resultado desejado, ainda que tal comportamento não tenha sido expressamente previsto e na medida, que não seja completamente estranho ao objeto do contrato ou que agrave a obrigação do devedor de forma exagerada.

Do ponto de vista negativo, a boa fé na execução do contrato impede que o contratante aja de tal forma a colocar em perigo o objetivo contratual ou o dificulte.

Ainda no caso da mora, a boa fé pode ser levada em consideração pelo juiz para distinguir o interesse sério do credor daquele meramente caprichoso. O *standar* da boa fé permite o juiz avaliar se mora importa o efetivo descumprimento, ou seja, a frustração do

contrato ou apenas o retardamento. Os deveres nascidos da boa fé na etapa de execução, notadamente a proíbe que deve presidir comportamento das partes, permitirão decidir se o interesse do credor se encontra ou não satisfeito com o cumprimento parcial do devedor ou se mora realmente frustra o interesse sério do outro contratante. Apenas nesse ultimo caso, deve o juiz considerar que houve inadimplemento total.

Cumprе ressaltar que mesmo na hipótese de descumprimento do contrato, a boa fé exerce um papel importante. O contratante que viu frustrado o direito que se originava do contrato não deve seguir ligado a uma situação contratual que apenas o levará a incrementar sua perdas. O dever de correção, na etapa do inadimplemento, impõe dever de evitar o aumento dos danos para o devedor, delimitar, na medida do possível, os danos cuja reparação deverá suportar aquele que descumpriu o contrato.

6.3. DEVERES POSTERIORES À EXTINÇÃO DO CONTRATO

Em princípio, com extinção do contrato, não mais subsistem deveres entre as partes, uma vez que se extingue com o fim do negócio, as relações que o mesmo tenha dão origem.

Não obstante, em algumas situações especiais, perduram certos deveres entre os contratantes, mesmo após extinção do contrato. Dever de segredo e reserva é um desses deveres. A parte deve se abster de difundir ou de fazer chegar a terceiros informações que tenha tomado conhecimento por força do contrato e cuja divulgação pode causar prejuízos à outra parte.

Um exemplo real referente a responsabilidade pós contratual:

Uma joalheria fabricou uma jóia única para que a cantora Madonna usasse na festa de seu casamento. Após, produziu jóias idênticas e colocou-as no mercado. Patente, portanto, a falta de boa fé na responsabilidade que deveria de ter quando do término do contrato.

Cumprе ainda ressaltar que a boa fé, após a extinção do contrato, veda que o torpe possa alegar a própria torpeza. Essa máxima, no entanto, só é válida para o desonesto, o aproveitador, o especulador, aquele que sempre tem pronta uma desculpa, um pretexto, uma nulidade, para escapar do cumprimento da palavra empenhada. O juiz deve distinguir o desonesto dos débeis e pequenos, aqueles que são vítima da necessidade, da ignorância e da debilidade mental. Estes não podem deixar de ser protegidos pelo direito pelo só fato de haverem concorrido, com sua “vontade”, para celebração do contrato. Aqui também a boa fé se confunde com o instituto da lesão, e evita que haja um aproveitamento do fraco pelo forte.

7. SIMULAÇÃO

7.1. CONCEITO

Simulação é uma declaração falsa, enganosa, da vontade, visando aparentar negócio diverso do efetivamente desejado. Negócio simulado, assim, é o que tem aparência contrária à realidade. A simulação é produto de um conluio entre os contratantes, visando obter efeito diverso daquele negócio aparentar conferir. Difere do dolo, porque neste a vítima participa da avença, sendo induzida em erro, porém, Na simulação, a vítima lhe é estranha. É chamada de vício social porque objetiva iludir terceiros ou violar a lei.

Para Sílvio Salvo Venosa:

“Simular é fingir, mascarar, camuflar, esconder a realidade. Juridicamente, é a prática de ato ou negócio que esconde a real intenção dos simuladores é encoberta mediante disfarce, parecendo externamente negócio que não é espelhado pela vontade dos contraentes.”⁷

Nos dizeres de Sílvio Rodrigues:

“De fato, a simulação caracteriza-se quando duas ou mais pessoas, no intuito de enganar terceiros, recorrem a um ato aparente, quer para esconder um outro negócio que pretende dissimular (simulação relativa), quer para fingir uma relação jurídica que nada encobre (simulação absoluta). Trata-se, portanto, de uma burla, intencionalmente construída em conluio pelas partes que almejam disfarçar a realidade enganando terceiros.”⁸

⁷ VENOSA, Sílvio de Salvo, op. cit., p.481.

⁸ RODRIGUES, Sílvio – op. cit. p. 295.

Para Maria Helena Diniz, a simulação tem como finalidade:

“O negócio simulado tem por escopo encobrir outro de natureza diversa, uma vez que o agente ao declarar sua vontade visa à produção de efeito jurídico, embora muito diferente do que resultaria do negócio por ele praticado.”⁹

Pode ser absoluta e relativa. Na primeira, é quando a declaração enganosa da vontade exprime um negócio jurídico bilateral ou unilateral, não havendo intenção de realizar negócio algum. Apenas fingem, para criar uma aparência, uma ilusão externa, sem que na verdade desejem o ato. Em geral, destina-se a prejudicar terceiro, subtraindo os bens do devedor à execução ou partilha.

Na simulação relativa, quando resulta no intencional desacordo entre a vontade interna e a declarada. Para escondê-lo, ou dar-lhe aparência diversa, realizam outro negócio. Compõe-se, pois, de dois negócios: um deles é o simulado, aparente, destinado a enganar; o outro é o dissimulado, oculto, mas verdadeiramente desejado. O negócio aparente, simulado, serve apenas para ocultar a efetiva intenção dos contratantes, ou seja, o negócio real.

Para que ocorra a simulação faz-se necessária a presença dos requisitos: a) acordo entre os contratantes, que no mais das vezes se apresenta por meio de uma declaração bilateral da vontade; b) desconformidade consciente entre a vontade e a declaração, pois as partes não querem o negócio declarado, mas tão-somente fazê-lo aparecer como querido; c) propósito de enganar terceiros.

Simulação não se confunde, pois, com dissimulação, embora em ambas haja o propósito de enganar. Na simulação, procura-se aparentar o que não existe; na dissimulação, oculta-se o que é verdadeiro. Na simulação, há propósito de enganar sobre a existência de situação não verdadeira; na dissimulação, sobre a inexistência de situação real.

7.2 NULIDADE

O NCC afastou-se, ao disciplinar a simulação, do sistema observado pelo anterior, não mais tratando como defeito, ou vício social, que acarreta a anulabilidade do negócio jurídico. No novo regime, a simulação, seja a relativa, seja a absoluta, acarreta a nulidade do negócio simulado. Se relativa, subsistirá o negócio dissimulado, se válido for na substância e na forma (CC, art. 167). Ressalvam-se, porém, os direitos de terceiros de boa-fé em face dos contraentes do negócio jurídico simulado (§2º). Assim, no exemplo da escritura pública

⁹ DINIZ, Maria Helena, op. cit. p. 409.

lavrada por valor inferior ao real, anulado o valor aparente, subsistirá o real, dissimulado, porém lícito.

O § 1º. Do art 167 do CC dispõe que haverá simulação: por interposição de pessoa; por ocultação da verdade na declaração; por falsidade de data.

Não mais se distingue a simulação inocente da fraudulenta ou maliciosa. O art. 103 do CC de 1916 considerava inocente a simulação quando não houvesse intenção de prejudicar a terceiros, ou violar disposição de lei. Seria fraudulenta, e defeito do negócio jurídico, quando houvesse essa intenção (art. 104). No primeiro caso, não constituía defeito do negócio jurídico. Como não havia nenhum impedimento legal para essa doação, a concretização do ato sob a forma de venda era considerada simulação inocente, por não objetivar a fraude à lei.

É de suma importância distinguir no negócio jurídico a sua parte substancial da parte acessória. Se a nulidade afeta a parte substancial, todo o negócio perece, neste sentido, como a existência do acessório supõe a do principal, é incabível a sobrevivência daquele sem a deste.

No caso do inverso. O vício se referindo somente à estipulação acessória, esta pode ser apagada, sem que a relação principal tenha que se extinguir.

Anulado o ato, restituir-se-ão as partes ao estado em que antes dele se achavam. Não sendo possível restituí-las, serão indenizadas com o equivalente (art. 182, CC). O que vale dizer que as nulidades operam retroativamente, por expressa disposição da lei, atuando como se o ato malsinado jamais houvesse existido.

Por vezes ocorre, entretanto, que a recondução das partes ao estado anterior torna-se impossível. Neste caso procura-se obter o equivalente através de indenização.

Decretada a nulidade, portanto, procura o legislador apagar qualquer efeito do ato, recorrendo à indenização, se não puder alcançar tal resultado diretamente.

8. RESERVA MENTAL

Prescreve o art. 110 do CC: “A manifestação de vontade subsiste ainda que seu autor haja feito a reserva mental de não querer o que manifestou, salvo se dela o destinatário tinha conhecimento”.

Ocorre reserva mental quando um dos declarantes oculta a sua verdadeira intenção, isto é, quando não quer um efeito jurídico que declara querer. Tem por objetivo enganar o outro contratante ou declaratário. Se este, entretanto, não soube da reserva, o ato subsiste e produz os efeitos que o declarante não desejava. A reserva, isto é, o que se passa na mente do declarante, é indiferente ao mundo jurídico e irrelevante no que se refere à validade e eficácia do negócio jurídico.

Em comparação com a simulação, a reserva mental, o declarante emite conscientemente declaração discordante de sua vontade real, com intenção de enganar o próprio declaratário. Já na simulação, é diversa, porque na reserva mental a intenção de enganar é dirigida contra o próprio declaratário, não havendo acordo simulatório.

Para Venosa:

“Quando a reserva mental é de conhecimento do declaratário, a situação em muito se aproxima da simulação, do acordo simulatório, tanto que nessa hipótese parte da doutrina equipara ambos os institutos. No entanto, o que caracteriza primordialmente a reserva mental é a convicção do declarante de que o declaratário ignora a mentira. Todavia, se o declaratário efetivamente sabe da reserva e com ela compactua, os efeitos inelutavelmente serão de simulação, com aplicabilidade do art. 167.”¹⁰

A evidência, nessa disposição codificada (art.110), caminha-se no plano da pura subjetividade, pois que, como a própria denominação normativa indica uma das partes,

¹⁰ VENOSA, Sílvio de Salvo – **Direito Civil – Parte Geral** – 4ª. Ed. – São Paulo: Atlas, 2004 – VI, p. 495.

mentalmente, não queria expressar sua vontade em pactuar o negócio jurídico, tal como, concretamente, expressou.

A doutrina observa sobre a reserva mental a configuração como um “desacordo entre a vontade íntima e a vontade declarada”¹¹, dissenso que somente poderá anular o negócio jurídico se a outra parte o conhecia. Claramente, a dificuldade probatória é evidenciada nessa hipótese, tanto para demonstrar, in concreto, a reserva, quanto para obviar o conhecimento prévio sobre ela da outra parte.

Como ressalta, ainda, há de se coibir eventuais comportamentos abusivos, conformados na sua alegação “*a posteriore*” da avença formalizada, caracterizando mero expediente para o descumprimento.

Se o declaratário conhece a reserva, a solução é outra. O CC português manda aplicar, nesse caso, o regime da simulação, considerando nula a declaração. No sistema do atual CC brasileiro, porém, configura-se hipótese de ausência de vontade, considerando-se inexistente o negócio jurídico. Podem ser citados, como exemplos de reserva mental, a declaração do autor de obra literária, ao anunciar que o produto da venda dos livros terá destinação filantrópica, com o único objetivo, porém de vender maior número de exemplares; o casamento realizado por estrangeiro com mulher do país em que residindo, com a única finalidade de não ser expulso (se a mulher não tiver conhecimento da reserva, o casamento é válido e não poderá ser anulado; se tiver dela conhecimento, em tese poderá o casamento ser anulado ou declarado inexistente, conforme a legislação desse país).

¹¹ GONÇALVES, Cunha. **Princípios de Direito Civil Luso-Brasileiro** – V. I – p.214.

CONCLUSÃO

Proteger a boa-fé significa preservar os contratantes de artimanhas e subterfúgios. Como o contrato é lei entre as partes, e uma delas pode – por sua vulnerabilidade ou hipossuficiência diante da outra – ter assinado o instrumento, sem compreender por completo tudo o que nele se dispôs ou mesmo por vício, o direito ampara os interesses desse contratante fazendo prevalecer sobre a literalidade do contrato os reais objetivos pretendidos na contratação.

No direito brasileiro, o princípio da boa-fé nos contratos é prestigiado no Código Comercial (art. 131, 1), no Código Civil (art. 85) e no CDC (art. 51, IV).

O princípio da boa-fé entende mais com a interpretação do contrato do que com a estrutura. Por ele se significa que o literal da linguagem não deve prevalecer sobre a intenção manifestada na declaração de vontade, ou dela inferível. Ademais, subentendem-se, no conteúdo do contrato, proposições que decorrem da natureza das obrigações contraídas, ou se impõem por força de uso regular e da própria equidade.

Desse modo, como o princípio da boa-fé busca as finalidades do contratante em detrimento da literalidade do documento por ele assinado.

Em contrapartida o negócio jurídico simulado vai na contra-mão do princípio supra mencionado. Pela ampla explanação no presente trabalho podemos perceber que aquele que age de maneira simulada age contra a boa-fé.

Seja para burlar a legislação pátria, seja para de alguma maneira sobrepor-se em relação à outra parte no contrato, legando uma vantagem ilícita. Atuação das partes antes, durante e após o contrato de forma correta, adequada aos princípios gerais do sistema jurídico, como a liberdade, a justiça e a solidariedade.

Dessa forma, A expectativa de um comportamento adequado por parte do outro é um componente indissociável da vida de relação, sem o qual ela mesma seria inviável. Isso significa que as pessoas devem adotar um comportamento leal em toda a fase prévia à

constituição de tais relações (diligência in contrahendo); e que devem também comportar-se lealmente no desenvolvimento das relações jurídicas já constituídas entre eles.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

A parte Geral do Código Civil, Revista CEJ (Centro de Estudos Judiciários) nº. 9, cita Pandekten, erster Band, parágrafo 129

ALVES, José Carlos Moreira, **Revista de Informação Legislativa**, 40:5 e s., out/dez. 1973.

BRASIL, **Constituição da República Federativa do Brasil**, promulgada em 5 de outubro de 1988/supervisão editorial Jair Lot Vieira/10 ed. Revisada e atualizada até a Emenda Constitucional nº. 35, de 20 de dezembro de 2001 – Bauru, SP: Edipro, 2002.

COELHO, Fábio Ulhoa, **Curso de Direito Civil**, V.I, São Paulo: Saraiva, 2003.

DELLEPIANE, Antônio. **Teoria da Prova**. ME editora e distribuidora. 1 ed. Campinas, 2001.

DINIZ, Maria Helena, **Curso de Direito Civil Brasileiro**, V. I – 18ª. ed. Atual. De acordo com o novo código civil (Lei nº. 10406, de 10/01/2002) – São Paulo: Saraiva, 2002.

GONÇALVES, Cunha. **Princípios de Direito Civil Luso-Brasileiro – V. I**

JÚNIOR, Humberto Teodoro, **Curso de Direito Processual Civil**. Rio de Janeiro: Forense, 2002, v. 1.

MARQUES, Cláudia Lima, **Contratos no Código de Defesa do Consumidor**, RT, 3ª ed.

RODRIGUES, Sílvio, **Direito Civil**, São Paulo: Saraiva, 2003.

TJRS - Apelação Cível Nº 70014043582, Nona Câmara Cível, Tribunal de Justiça do RS, Relator: Marilene Bonzanini Bernardi, Julgado em 31/01/2006.

VENOSA, Sílvio de Salvo, **Direito Civil: Parte Geral**, 4ª. Ed., São Paulo: Atlas, 2004 – VI.

WAMBIER, Luiz Rodrigues. **Curso avançado de processo civil: teoria geral do processo e processo de conhecimento**, v.1/ Luiz Rodrigues Wambier, Flávio.

Renato Correia de Almeida, Eduardo Talamini; coordenação Luiz Rodrigues Wambier. 4. ed. Ver., atual. e ampl. – São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002.

LOUREIRO, Luiz Guilherme. **Teoria geral dos Contratos no novo Código Civil**, Método, 2002.

GAGLIANO, Pablo Stolze. **Novo curso de Direito Civil: Teoria geral dos contratos**, v. 4/ Stolze Gagliano, Pablo. Saraiva, 2ª Ed, 2006.