

ALGUMAS CONSIDERAÇÕES SOBRE A CAUSA E O MOTIVO NA TEORIA GERAL DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS.

Rodrigo Pessoa Pereira da Silva*

A teoria geral dos negócios jurídicos traz como elementos a ele essenciais, segundo art. 104 do Código Civil: capacidade do agente, licitude, possibilidade e determinabilidade do objeto e, quando expressamente determinado, forma específica (nos demais casos forma não defesa em lei). Podemos acrescentar a tais elementos a manifestação de vontade livre e de boa-fé. Combinando-se a esse artigo o 166, temos que os negócios celebrados sem a presença de tais elementos¹ revestem-se de nulidade absoluta.

Ao contrário dos ordenamentos francês e italiano,² nosso Código Civil não menciona expressamente a causa ou motivo como elemento essencial à validade do contrato.³ Apesar da omissão citada, nosso Código cita o falso motivo como apto a invalidar a avença (mesmo que em situações específicas⁴), bem como prevê que sua ilicitude, se comum a ambas as partes, é hipótese de nulidade absoluta. Sendo assim, cabe-nos indagar: no Brasil, o que seria o *motivo*?

¹ Art. 166 CC:

É nulo o negócio jurídico quando:

I – celebrado por pessoa absolutamente incapaz;

II – for ilícito, impossível ou indeterminável seu objeto;

III – o motivo determinante, comum a ambas as partes, for ilícito;

IV – não revestir a forma prescrita em lei;

V – for preterida alguma solenidade que a lei considere essencial para a sua validade;

VI – tiver por objetivo fraudar lei imperativa;

VII – a lei taxativamente o declarar nulo, ou proibir-lhe a prática, sem cominar sanção..

² Artigos 1.108 e 1.131 a 1.133 do Código de Napoleão, e artigos 1.325, 1.343 a 1.345 do Código italiano.

³ GOMES, Orlando. *Contratos*. 25ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2002, p. 98. VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito civil: parte geral*. Volume 1. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2003, p. 414.

⁴ Art. 140. *O falso motivo só vicia a declaração de vontade quando expresso como razão determinante.*

Tal questionamento se faz necessário eis que constatada imprecisão no uso dos conceitos de *causa* e *motivo* na teoria geral dos negócios jurídicos. Ora, se o motivo, mesmo que em caráter excepcional, possui força para invalidar um negócio jurídico, há que se buscar seu sentido correto. Ocorre que sequer na mais abalizada doutrina podemos verificar convergência de opiniões, criando-se então controvérsia que torna o tema desafiador. Sem qualquer pretensão de oferecer uma resposta definitiva, esperamos, ao final do presente estudo, contribuir no esclarecimento da questão.

A primeira indagação a se fazer é a seguinte: o que, especificamente, devemos entender por *causa* dos negócios jurídicos? E por *motivo*? Motivo e causa são teriam o mesmo significado? Apesar das definições semânticas as apresentarem como sinônimos (do dicionário *Houaiss*: *causa* - razão de ser; explicação, *motivo*), o mesmo não pode ser dito a partir de um estudo do sentido *jurídico* das expressões.

O negócio jurídico é fruto da vontade do agente, posteriormente convertida numa ação externa (sua manifestação) por parte do mesmo. Essa declaração (exteriorização) de vontade do agente é necessariamente decorrente de um processo anterior, interno, que então ganha contornos no mundo dos sentidos. Ou seja, há uma conjugação de *fatores* que levam o agente a celebrar o negócio jurídico⁵. Esses fatores, ou *motivos*, podem ser os mais variados possíveis, mas entre eles sempre há uma conexão lógica. Utilizemos o seguinte exemplo: o funcionário de uma empresa recebe a notícia de que será transferido da cidade onde mora, em caráter definitivo. Em virtude disso, decide adquirir um imóvel para uso residencial na cidade para a qual será

⁵ Às quais Ruggiero denomina representações psíquicas, afirmando que essas “precedem qualquer declaração de vontade e que determinam por fim uma ação humana...”. P. 357.

transferido. Vende então sua casa de veraneio para obter o capital necessário. Celebra, então, um contrato de compra e venda.

Ao perquirir o estudioso do direito sobre a causa e o motivo desse negócio jurídico – o contrato de compra e venda da residência de veraneio, para onde deve dirigir sua atenção? Onde se encontram? A primeira construção doutrinária da teoria da causa, no séc. XVII, deve-se a Domat, o qual não distinguia as noções de causa e motivo, nos oferecendo um conceito demasiadamente amplo e, conseqüentemente, impreciso. Posteriormente, veio a doutrina a desvinculá-las, distinguindo a causa da obrigação dos motivos determinantes do vínculo⁶.

O motivo é fator *interno*, pessoal, e se apresenta como a razão (ocasional ou acidental) do negócio. É o impulso originário ao contrato, e está sempre presente⁷ como a *finalidade* pela qual o agente se obriga. No exemplo supracitado, temos que o motivo é a necessidade de aquisição do imóvel na cidade para a qual fora transferido. Orlando Gomes, ao trabalhar o que denomina *causa do contrato*, brilhantemente a descreve como “o motivo que leva o sujeito a integrar-se no contexto da relação contratual. Ele é subjetivo, atua no ânimo do contratante, conduzindo-o à manifestação de vontade, ao consentimento. É, portanto, anterior e exterior à convenção. Não é elemento do contrato”⁸.

É o motivo elemento interno, psicológico, de índole íntima do agente, a sua justificativa interior – que pode, inclusive, ser ignorada pelo outro contratante (como na maioria das vezes o é). Em virtude desse caráter interior,

⁶ BESSONE, Darcy. *Do contrato: teoria geral*. 4ª ed., São Paulo: Saraiva, 1997, p. 99.

⁷ PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil. Volume I*. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995, p. 319, citando Ruggiero.

⁸ BESSONE, Darcy. *Do contrato: teoria geral*. 4ª ed., São Paulo: Saraiva, 1997, p. 102.

o motivo em regra não possui relevância jurídica como elemento do contrato, sendo a ele exterior.

No entanto, é sabido que todos os negócios jurídicos derivam de um ato de vontade, sendo este o ponto de partida daqueles. Temos, pois, que o motivo do contrato é seu *pressuposto* (já que sem ele o negócio não se realizaria), mas não seu *elemento*. Contudo, existem fatores de ordem prática que não nos permite afastar por completo o elemento motivacional interno que leva o agente a celebrar o contrato, posto estar este intimamente ligado aos fins por ele almejados.

Os princípios da função social do contrato e da boa-fé objetiva causam profundo impacto na teoria geral dos negócios jurídicos e, especificamente no que tange ao presente estudo, obriga-nos a considerar essa finalidade pessoal, íntima do agente, e verificar se a mesma está em consonância com os ideais metaindividuais supracitados. Não basta que a vontade seja exteriorizada por quem tenha discernimento para tal (agente capaz). Essa manifestação de vontade deve ter sido feita de boa-fé e condizer com os objetivos sociais da moderna teoria contratual⁹.

Em função disso, acertadamente agiu o legislador ao acrescentar ao artigo 166 do Código Civil, ao lado da ausência dos elementos essenciais, o *motivo ilícito* como apto a anular o negócio jurídico¹⁰. As razões a justificar tal proteção são de cunho eminentemente social, em virtude da necessidade superior de resguardo aos cidadãos, levando o ordenamento, seja através das normas ou dos costumes, a taxar determinados fins como socialmente

⁹ Daí alguns autores, no estudo da teoria geral dos negócios jurídicos, indicar como elemento essencial à validade dos negócios jurídicos a *manifestação de vontade livre e de boa-fé*.

¹⁰ Percebe-se aqui a preocupação do ordenamento jurídico com o espírito social do direito privado, ao reconhecer a prevalência do interesse coletivo sobre aqueles meramente individuais.

repulsivos, em função de uma presumida utilidade social que reveste o ato. Nos dizeres de Darcy Bessone,

“Convém ter sempre presente ao espírito que os contratos são apenas meios para, em regime de autonomia privada, perseguir fins socialmente úteis. O contratante deve adaptar-se aos interesses gerais. Há fins ou resultados inequivocamente condenáveis”¹¹.

O motivo, portanto, apesar de não se apresentar como elemento essencial do negócio jurídico, *se for ilícito* (tomado o termo em seu sentido amplo, seja contra a ordem positiva, seja contra a ordem social, seja contra os bons costumes), *e comum a ambas as partes*, maculará a validade do mesmo, taxando-o como nulo, nos termos do inciso III do art. 166 do Código.

Já *causa* é a motivação típica do ato¹², critério objetivo, caracterizada pelo “*fim econômico ou social reconhecido e garantido pelo direito*”¹³; na qual se procura o fim prático a que todo o negócio se destina. Utilizando-nos do exemplo acima fornecido, a causa seria, para o vendedor, a obtenção de numerário.

Em relação à causa como elemento dos negócios jurídicos, a doutrina divide-se em três correntes: a anticausalista, que nega ser a causa elemento essencial aos negócios, e as causalistas, que o admitem, subdividindo-se essas em *subjetivista e objetivista*.

¹¹ BESSONE, Darcy. *Do contrato: teoria geral*. 4ª ed., São Paulo: Saraiva, 1997, p. 103.

¹² Orlando Gomes, em sua obra de Introdução ao direito civil, ao concluir percuciente explanação sobre a causa dos negócios jurídicos, assim o faz: “Em suma: a lei exige uma *justificação* para a criação, por um negócio jurídico, de um vínculo digno de proteção. A *justificação* encontra-se na *relevância social do interesse* que se quer tutelar e no fim que se pretende alcançar. É a causa”. ob. cit., p. 379. Francisco Amaral a define como “a razão determinante das relações que se estabelecem, por qualquer razão, de natureza objetiva ou subjetiva, pela qual as pessoas manifestam a sua vontade com eficácia jurídica, devendo ser conforme a lei, a ordem pública, os bons costumes. (GOMES, Orlando. *Introdução ao direito civil*. Rio de Janeiro: Forense, 1998, p. 412).

¹³ PEREIRA, Caio Mário. *Instituições de direito civil*. Volume I, Introdução ao direito civil; teoria geral de direito civil, 6ª ed, Rio de Janeiro: Forense, 1995, p. 319.

Os defensores da teoria anticausalista¹⁴ sustentam não ser a causa um elemento autônomo no negócio jurídico, de forma que esta categorização seria desnecessária, pelo fato dela se confundir com o próprio objeto do negócio – a prestação da outra parte. Corrente adotada pelo Código Civil de 1916, segundo Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho¹⁵. Difícil encontrar argumentos a sustentar esta teoria, posto que o objeto do contrato, nesse sentido, configura-se na obrigação dele gerada, que só surgirá em momento subsequente à sua celebração (o motivo, recorde-se, se apresenta anteriormente a efetivação do mesmo, não podendo se confundir com a obrigação em virtude dele gerada).

Para os que adotam a teoria causalista, é superada a questão da causa se apresentar ou não como elemento do negócio jurídico e, como já afirmamos, ela segmenta-se nas correntes subjetivista e objetivista. A primeira sustenta que “a causa seria a razão determinante, a *motivação típica* do ato que se pratica”¹⁶, objetivamente relacionada à espécie do negócio jurídico praticado, e que não pode ser tomada como seu motivo (pelo qual o ato foi praticado – retomando nosso exemplo, seria a necessidade de aquisição de um imóvel na nova cidade para o qual fora o empregado transferido), pois este é juridicamente irrelevante.

A corrente objetivista, da qual fazem parte Betti, Cariota-Ferrara e Torquato Castro, por sua vez, sustenta não haver relação de investigação da causa com a motivação subjetiva do ato¹⁷, desvinculando seu aspecto

¹⁴ Sustentada por Planiol, Demogue, Windscheid, Demogue, Baudry-Lacantinerie, Laurent, Giorgio Giorgi, Carvalho de Mendonça, Clovis Bevilácqua, dentre outros.

¹⁵ GAGLIANO, Pablo Stolze. PAMPLONA FILHO, Rodolfo. *Novo curso de direito civil Volume I: parte geral*. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2002, pp. 335.

¹⁶ GAGLIANO, Pablo Stolze. PAMPLONA FILHO, Rodolfo. *Novo curso de direito civil Volume I: parte geral*. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2002, p. 333.

¹⁷ PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. Volume I, Introdução ao direito civil; teoria geral de direito civil, 6ª ed, Rio de Janeiro: Forense, 1995, p. 322.

subjetivo, interior, da noção de causa, concentrando-se essa na conotação social do negócio, de forma que ela se configure pela função prática do negócio jurídico, com suas matizes sociais reconhecidas pelo direito, que somente vem a tutelar atos que se prestem ao atendimento do interesse coletivo, de toda a sociedade. Em nosso entendimento, a teoria objetivista carece de sustentabilidade por confundir a causa do negócio jurídico com sua função social, objetivo precípua nele insculpido.

Darcy Bessone, em sua obra, atenta para outra distinção: a que se faz entre *causa da obrigação* e *causa do contrato*, de autoria de Aubry e Rau. Segundo esta, a causa da obrigação seria sempre a mesma, inerente a uma determinada espécie de contrato (por exemplo: a aquisição do domínio mediante o pagamento do preço num contrato de compra e venda), enquanto o motivo do contrato seria o elemento de foro íntimo, variando segundo as circunstâncias. Essa diferenciação, em nosso entendimento, não traz acréscimo algum à distinção aqui trabalhada; tratando-se, apenas, de questão terminológica¹⁸.

Ao acrescentar ao art. 166 o inciso III, prescrevendo a ilicitude do motivo, comum a ambas as partes, como hipótese de nulidade do negócio jurídico, entendemos que houve um grande avanço para no direito civil, adotando o legislador a teoria subjetivista, já que a *causa* é parte integrante do contrato, como elemento a ele inerente – o contrato de compra e venda irá gerar para o agente (no presente caso, o vendedor), a obtenção de capital.

¹⁸ De forma que o autor denomina a causa por *causa da obrigação* e o motivo por *causa do contrato*. Inclusive, ao desenvolver o tema, já passa a denominar a segunda como *motivo do contrato*. Traz ainda o autor outra definição, concebida por Josserrand: de causa em sentido estrito e causa em sentido amplo, identificando a primeira com a causa e a segunda com o motivo do negócio jurídico. BESSONE, Darcy. *Do contrato: teoria geral*. 4ª ed., São Paulo: Saraiva, 1997, p. 102.

Devemos, portanto, estar sempre atentos a esse lapso terminológico, apto a trair os mais desavisados. A questão merece redobrada atenção por parte de todos, para que possamos desvincular a causa de um negócio jurídico do que seriam seus meros motivos, isolando assim a razão jurídica do fenômeno¹⁹ pois, como já vimos, o motivo interno, representado pelo conjunto de razões íntimas que levaram o agente a celebrar o negócio jurídico, é irrelevante para o direito, a não ser que esteja revestido de ilicitude.

Enfim, nos dizeres de Darcy Bessone,

“Observou Démogue que os tribunais, quando aplicam a teoria da *causa* à motivação exterior do contrato, atendem a razões sociais poderosas. É o resguardo da ordem pública, afetada por atos provocados por fins imorais ou ilícitos, que os inspira. Então, impõe-se logo a distinção de duas utilidades diversas, oriundas da obrigação ou do contrato: a *utilidade individual* e a *utilidade social*. A lei não reconheceria obrigações que não fossem úteis ao credor. A inutilidade as conduziria à nulidade. Mas, ainda quando vantajosas para o interessado, podem comprometer a *utilidade social*. Convém ter sempre presente ao espírito que os contratos são apenas meios para, em regime de autonomia privada, perseguir fins *socialmente* úteis. O contratante deve adaptar-se aos interesses gerais. Há *fins* ou *resultados* inequivocamente condenáveis. Proíbe-os a lei ou os impugnam os costumes. Por vezes, os contratantes procuram atingi-los, direta e ostensivamente; outras vezes, ocultam a *finalidade ilícita*, utilizando-se de formas jurídicas aparentemente inatacáveis. De qualquer modo, se a *finalidade* do ato jurídico é contrária às leis ou aos bons costumes, ele é nulo. As teorias do *objeto*, da *causa*, da

¹⁹ PEREIRA, Caio Mário. *Instituições de direito civil*. Volume I, Introdução ao direito civil; teoria geral de direito civil, 6ª ed, Rio de Janeiro: Forense, 1995 p. 319.

*condição, do encargo “ne sont donc que des applicatons diverses de la même idée”.*²⁰

*Mestre em Direito Privado pela PUC-MG
Professor do Centro Universitário Newton Paiva
Professor assistente da Faculdade Pitágoras
Membro da Comissão de Ética da OAB/MG
Advogado

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- BESSONE, Darcy. *Do contrato: teoria geral*. 4ª ed., São Paulo: Saraiva, 1997.
- GAGLIANO, Pablo Stolze. PAMPLONA FILHO, Rodolfo. *Novo curso de direito civil Volume I: parte geral*. 2ª ed. São Paulo: Saraiva, 2002.
- GOMES, Orlando. *Contratos*. 25ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2002.
_____ *Introdução ao direito civil*. Rio de Janeiro: Forense, 1998,
- PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de direito civil*. Volume I. 6. ed. Rio de Janeiro: Forense, 1995.
- VENOSA, Sílvio de Salvo. *Direito civil: parte geral*. Volume 1. 3ª ed. São Paulo: Atlas, 2003.

²⁰ BESSONE, Darcy. *Do contrato: teoria geral*. 4ª ed., São Paulo: Saraiva, 1997, p. 103.