

*A CAUSA DO NEGÓCIO JURÍDICO E
A CAUSA DA ATRIBUIÇÃO PATRIMONIAL*

*THE CAUSE OF LEGAL TRANSACTIONS AND
THE CAUSE OF THE TRANSFER OF ASSETS*

Christian Sahb Batista Lopes

Professor Adjunto na Universidade Federal de Minas Gerais. Mestre e Doutor em Direito pela Universidade Federal de Minas Gerais. Mestre em Direito pela Columbia University.

RESUMO: A causa do negócio jurídico tem sido objeto de incongruentes lições pela doutrina. Se, por um lado, a maioria da doutrina afirma que o Direito Civil brasileiro é anticausalista, por não exigir a causa como requisito de validade do negócio jurídico, por outro, sua importância é reconhecida para os títulos de crédito causais e para que sua ausência configure o enriquecimento injustificado e o pagamento indevido. Pelo presente trabalho, o autor propõe o tratamento logicamente consistente da causa no ordenamento jurídico pátrio, começando por distinguir a causa do negócio jurídico e a da atribuição patrimonial. Nos institutos do enriquecimento injustificado e do pagamento indevido, o que é relevante é a causa para a atribuição patrimonial e não para o negócio jurídico. Em seguida, diferencia os negócios jurídicos formais e materiais, bem como os causais e abstratos, para concluir que, para alguns negócios jurídicos – os chamados causais –, a causa é relevante. Para esses, a causa é pressuposta (não havendo aplicação no direito brasileiro a causa final) e se caracteriza pela necessidade de existência e validade de um ato jurídico anterior que lhe sirva de fundamento.

PALAVRAS-CHAVE: Negócio jurídico. Causa. Atribuição patrimonial.

ABSTRACT: The cause of a legal transaction has been subject to contradictory lessons by scholars. If, on one hand, most scholars state that Brazilian Civil Law is non-causalist, as it does not include the cause as a requirement for validity of a legal transaction, on the other hand, its importance is recognized for causal documentary credits and in a way that its absence frames unjustified enrichment and the overpayment. In this work, the author proposes a logically consistent construction of the notion of cause under national law, where he starts to distinguish the legal transaction and the transfer of assets. In the unjustified enrichment and the overpayment, the cause is relevant for the transfer of assets, and not for the legal transaction. Then, the author the formal and material legal transactions, as well as the causal and abstract ones, in order to reach the conclusion that the cause is relevant for some types of legal

transations, the so-called causal legal transactions. For these types, the cause is a premise (the final cause has no application under Brazilian law) and is characterized by the need for the existence and validity of a previous legal act that serves as its basis.

KEYWORDS: Legal transaction. Cause. Transfer of assets.

1 INTRODUÇÃO

O tema proposto – causa – já foi amplamente discutido pela doutrina, seja para exaltar a sua função no entendimento e no manejar do negócio ou ato jurídico, seja para desprezá-la, por concebê-la como falsa e inútil. As incongruências na doutrina e a perplexidade gerada pelo estudo do tema motivaram o presente trabalho.

Dentre as várias aparentes incongruências, pode-se citar a previsão do enriquecimento sem causa pelo artigo 884 e do pagamento indevido pelos artigos 876 do Código Civil brasileiro, ao mesmo tempo em que este adotou uma postura declaradamente anticausalista. Seria mera concessão pontual à causalidade?

Por outro lado, se o Código Civil não adotou a teoria da causa, como fez o *Code Civil* francês, porque é tão alardeada, pelos autores que estudam o tema, a abstração da maioria dos títulos de crédito?

Além de todas estas aparentes incongruências que, ao se aplicar uma ou outra teoria, demonstram a inadequação de ambas à realidade do ordenamento jurídico brasileiro, sempre pareceu diferente a causa tida como presente na compra e venda (causa final ou condição) e a da duplicata, ou da fiança (causa pressuposta ou eficiente), a ponto de se questionar se ambas poderiam pertencer a um regime comum.

O objetivo deste estudo é analisar estas aparentes dissonâncias, sem preocupar-se em exaurir a ampla bibliografia existente sobre o assunto, e ensaiar um tratamento sistematicamente lógico da causa no ordenamento jurídico brasileiro.

2 IMPRESSÕES SOBRE A CAUSA

O título dado a este item da presente monografia se justifica na grande dissonância da doutrina sobre a causa, dissonância esta que consiste na razão motivadora deste trabalho. Este dado, entretanto, não permite que se fale em “conceito” de causa, ou em uma “doutrina tradicional” ou “predominante”, fazendo com que pareça

mais cuidadoso se falar em “impressões sobre a causa”, no sentido de se extrair um substrato de percepção comum acerca do objeto de que se tratará. As “impressões” poderão ser confrontadas com o sistema jurídico brasileiro, revelando as assincronias e contradições que derivam da tentativa de sua aplicação e tornando possível construir um novo sentido para a causa.

A apreensão de um conceito, ao menos predominante, esbarra, ainda, em uma dificuldade que perpassa todo o estudo da causa, o de haver múltiplas terminologias adotadas, o que faz parecer os diversos discursos mais inconsistentes do que realmente são. Esta dificuldade foi percebida por Louis Josserand que procurou superá-la pela fixação, *a priori*, de toda a terminologia, procurando distinguir vontade, intenção e móvel (JOSSERAND, 1928, p. 5)¹. O cuidado do grande civilista, entretanto, não foi suficiente para afastar as confusões na distinção destas categorias ao tratar da causa, como será visto a seguir.

2.1 Causa, fim e motivo

Ao se estudar a causa, talvez a única coisa sobre o que a doutrina atualmente concorde é que causa não é o mesmo que motivo. De acordo com a síntese empreendida por Caio Mário da Silva Pereira:

“na pesquisa das razões determinantes do negócio jurídico é necessário fazer uma distinção fundamental, que consiste em destacar a causa do ato, dos motivos que levaram o agente à praticá-lo. Tais motivos se apresentam como uma razão ocasional ou acidental do negócio, e nunca faltam como impulso originário, mas não têm nenhuma importância jurídica. Por isso, o jurista deve relegá-los para o plano psicológico, a que seria então afeta a indagação da deliberação consciente. E detém-se apenas na investigação da causa propriamente dita, que se deve caracterizar na última das razões determinantes do ato. (...) Na caracterização da causa, portanto, é preciso expurgá-la do que sejam meros motivos, e isolar o que constitui razão jurídica do fenômeno para abandonar aqueles e atentar nesta.” (PEREIRA, 1994, p. 318-319)

Assim, é uníssono que o motivo é um elemento psicológico, extrajurídico que ordinariamente não compõe o ato jurídico; devido a isto é chamado, algumas vezes de

¹ Segundo o autor: “Nous sommes sollicité, au seuil même de cette étude, par une difficulté que, pour être formelle, n’en interesse pas moin le fond même du sujet; nous devons, avant tout autre soin, fixer la terminologie; [...] car ici, comme en tant d’autres matières, la forme importe en quelque mesure le fond et il est rigoureusement vrai de dire que la science se ramène à une langue bien faite comme à des classifications rigoureusement établies; il est des définitions que valent les solutions.”

“mero motivo”. A causa, ao contrário, é jurídica e não deve ser analisada no sujeito que declara uma vontade, mas no ato jurídico em tese. Pontes de Miranda adverte que o motivo pode ganhar juridicidade, seja por convenção, seja por mandamento legal², mas não deve ser alçado à categoria de causa:

“Quando se fala de negócio jurídico causal, alude-se a êsse substrato de que se pode, se a lei o permite, abstrair, ou de que se abstrai, se a lei o estatui. Elevar-se o motivo, relevante por lei ou pela convenção, à categoria de causa, é misturar-se ao que concerne à natureza das coisas o que só deriva da vontade humana. Ainda mais: confundir-se causa com fim, que abrange causa e motivo” (PONTES DE MIRANDA, 1994, p. 79).

Exatamente por compor o ato jurídico em tese, ou o seu suporte fático³, a causa é limitada para um determinado ato, ou seja, está presente como parte integrante do tipo, sendo pré-definida pelo ordenamento jurídico. O motivo, ao contrário, pode variar ao infinito, revelando o subjetivismo e a personalidades das partes e das circunstâncias de cada negócio (JOSSERAND, 1928, p. 160). Esta inerência ao negócio jurídico de que é dotada a causa, mas não o motivo, foi também destacada por Pontes de Miranda:

“Entre motivo e causa a diferença logo ressalta se tomamos o exemplo do empréstimo: a causa é *credendi*, mas pode bem ser que só se tenha feito por impulso de amizade, para que o devedor pagasse outra dívida, ou fizesse outra operação. Ora, êsses motivos são estranhos ao direito, que os desconhece no vigiar se o *negotium* entra em alguma figura jurídica. Juridicamente, tais motivos são sem importância, mas a causa não. É o fundamento jurídico, o alicerce para a construção da figura, porque só excepcionalmente se admitem negócios jurídicos abstratos [...]” (PONTES DE MIRANDA, 1928, p. 98).

Apesar de haver concordância quanto à diferença entre causa e motivo, sendo a primeira e não o segundo que interessa ao direito, começa-se a perceber que se está tratando de terreno movediço. Sem dúvida, razão determinante, razão psicológica são conceitos fluidos que, mais que definir, dão uma noção do que seja causa e do que seja

² Deve-se observar que o Código Civil de 2002 passou a considerar relevante o motivo em certas hipóteses de erro, conforme o art. 139, III, e o art. 140.

³ Pela própria definição destas categorias, pode-se buscar a causa no ato ou negócio jurídico em tese ou no suporte fático, uma vez que este é o fato que deverá se subsumir naquele. Assim, nesta subsunção, a causa que aparece *in tese* deverá estar presente *de facto*, sem contudo, poder confundi-la com outros elementos de fato que não contribuem para o suporte fático, que seriam meros motivos.

motivo, mas deixam uma imensa margem cinzenta, uma área de transição em que as dúvidas entre enquadrar algo como motivo ou causa podem surgir.

O conceito de fim encontra, ainda, maior indefinição por parte da doutrina, identificando-se com o sentido semântico de um componente do ato jurídico ligado ao futuro, que o orienta teleologicamente. Assim, pode-se conceber, em princípio um motivo como fim, como no exemplo acima citado de Pontes de Miranda, em que o devedor toma um empréstimo para quitar outra dívida; ou uma causa teleológica: no mesmo exemplo, constituir um crédito (causa *credendi*). Como será consignado a seguir, vários autores definem causa como fim, o que parece, sob o ponto de vista linguístico, um absurdo, pois a causa deveria ser algo anterior a gerar um efeito a ela posterior⁴. Há, ainda, os autores que concebem a causa como fim imediato ou causa próxima, enquanto motivo seria fim mediato ou causa remota ou impulsiva (LAGE, 1954, p. 36), tornando patente a promiscuidade entre estes três conceitos. Por fim, ainda há alguns autores, como Antônio Junqueira de Azevedo, que a dividem em “causa pressuposta” e “causa final” (AZEVEDO, 2002, p. 147).

2.2 Os vários sentidos da palavra causa

Feita a distinção entre motivo e causa, mesmo com as ressalvas anotadas, torna-se necessário trazer os diversos conceitos de causa formulados pela doutrina civilística, embora se reconheça que as diferenças entre eles são, muitas vezes, mais aparentes que substanciais. Guillermo Borda, após fazer um apanhado de definições de causa, considera-a como o fim imediato e concreto tido em mira pelas partes ao contratar e que as determinaram a obrigar-se (BORDA, 1950, p. 60). Aproveitando do trabalho empreendido por este autor, pode-se trazer como conceitos de causa: objeto imediato que a parte se propõe ao contratar (Demolombe); fim direto e imediato (Colmet de Santerre); motivo mais próximo, mais imediato (Ponceau); o porquê dos atos, apreciados em função dos móveis que os determinaram e do fim a que tendem (Josserand); motivo direto e imediato tido em mira pela parte que se obriga (Colin *et* Capitant) (BORDA, 1950, p. 60).

⁴ Este aparente absurdo semântico parece se justificar pelo fato do Direito ser uma ciência essencialmente teleológica, ao passo que o mundo físico é regido pela causalidade propriamente dita. Assim, a causa, em direito, deve ser tomada por este sentido teleológico, como destacou Josserand, com fundamento na lição de Ihering, na introdução de sua obra. (JOSSERAND, 1928, p. 1-2; LAJE, 1954, p. 36.).

Percebe-se que, por vezes, os conceitos de causa se confundem com os de motivo, como se causa fosse um motivo qualificado. Em alguns dos conceitos citados, está presente também a carga de subjetivismo refutada por Pontes de Miranda, ao remeterem o conceito de causa antes ao querer do agente que a sua apropriação pela norma. Este fato, na França, país de origem dos autores citados, faria entrar nas cogitações a respeito da eficácia de uma obrigação, fatores individuais, subjetivos e de difícil apropriação prática pelos Tribunais, a saber se o querer interno do agente existe, é lícito e verdadeiro, de acordo com o prescrito pelo artigo 1131 do Código Civil francês⁵.

Para Pontes de Miranda, “a causa é a função, que o sistema jurídico reconhece a determinado tipo de ato jurídico, função que o situa no mundo jurídico, traçando-lhe e precisando-lhe a eficácia. A causa fixa, na vida jurídica, o ato.” (PONTES DE MIRANDA, 1994, p. 78)

Este conceito não distoa muito daqueles dados por Antônio Junqueira de Azevedo e Caio Mário da Silva Pereira, com fundamento na doutrina objetivista italiana (Carriota-Ferrara, Emilio Betti) como função prático-social ou econômico-social do ato jurídico (PEREIRA, 1994, p. 321; AZEVEDO, 2002, p. 150). Percebe-se que nestas definições, expurgou-se as características extrajurídicas, de caráter subjetivo e psicológico que, em geral, colorem as definições francesas, para considerar a função prático-social querida pela norma, ou seja, aquela função prático-social visada pelo negócio jurídico em tese.

2.3 Causalistas e anticausalistas

A par dos que consideram a causa subjetiva ou objetivamente, outra grande divisão que sofre a doutrina neste campo dá-se entre os que admitem a causa como elemento integrante do negócio jurídico e os que a desprezam. Para estes, a causa nada mais é do que a duplicação desnecessária dos elementos integrantes do negócio jurídico.

“Nos onerosos, argumentam os não-causalistas, se a causa está na contraprestação dada ou prometida ao agente, ela coincide com o objeto do ato, sendo mera sutileza argumentar que não se confunde propriamente com a prestação da outra parte, porém, prende-se à bilateralidade da obrigação; nos gratuitos, se se situa na liberalidade ou

⁵ “Art. 1131. L’obligation sans cause, ou sur une false cause, ou sur une cause illicite, ne peut avoir aucun effet.”

no benefício proporcionado pelo agente, confunde-se, então, com a sua intenção, e, em última análise com a própria vontade, não passando de preciosismo sustentar que a *causa donandi* difere da vontade geradora do ato.” (PEREIRA, 1994, p. 320-321)

Esta corrente é defendida por Planiol, Laurent, Demogue, Dabin, Windscheid, Carvalho de Mendonça e Clóvis Beviláqua (PEREIRA, 1994, p. 320-321).

Já para o grupo causalista, a causa se distingue da declaração de vontade em que consiste o negócio jurídico ou de seu objeto, sendo um elemento do negócio jurídico inconfundível com os demais e que exerce fundamental papel na sua compreensão e sua aplicação. Para alguns causalistas, ela integra o ato jurídico, sendo um de seus elementos formadores, e, para outros, é um elemento ligado ao ato, embora seja externo a ele. De qualquer forma, sua falta ou vício contaminaria o ato jurídico. Entre seus defensores pode-se citar Domat, Pothier, Aubry *et* Rau, Demolombe, Colin *et* Capitant, Venzi, Carriota-Ferrara, Ruggiero, Mirabelli, Bonfante, Stolfi, Messineo, Guillermo Borda, Amaro Cavalcanti e Torquato Castro, Antônio Junqueira de Azevedo e Caio Mário da Silva Pereira (PEREIRA, 1994, p. 320-321).

2.4 As espécies de causa

Há autores que consideram a causa em seu sentido subjetivo, fazendo-as confundir com os motivos, que, na feliz expressão de Josserand, podem variar ao infinito, de acordo com o querer psíquico do agente e as circunstâncias do ato. Mas, atualmente, predomina a distinção entre motivos e causa, considerando esta em seu sentido objetivo, a ser analisada no ato jurídico em tese, ou no suporte fático, o que, pela limitação mesma de ser pré-definida pelo direito positivo, permite a sua classificação. Haveria, então, três espécies de causa: *causa credendi*, *causa donandi* e *causa solvendi* (PONTES DE MIRANDA, 1994, p. 82-86).

A causa *credendi* ou *constituendi* seria aquela presente nos atos jurídicos bilaterais onerosos. Por exemplo, se A empresta a B a quantia x, B tem a obrigação de restituir a quantia, então, a causa do ato de A foi o crédito que surgiu contra B é, portanto, uma *causa credendi*. Se A vende a B um automóvel, tem direito a receber o preço. A causa do negócio foi o recebimento do preço e é, portanto, *credendi*. Em regra, portanto, a *causa credendi* se fixa em um fato logicamente futuro, em um *posterius*.

Ao pagar o mútuo acima mencionado, ou o preço convencionado pela compra do

automóvel, B realiza um ato para solver uma obrigação. Diz-se, assim, que é realizado *causa solvendi*. A *causa solvendi* reside, então, em um fato logicamente anterior, em um *prius*. Estas relações do ato com sua causa, considerando um *prius* ou *posterius* do outro faz-se logicamente e não necessariamente temporalmente.

Se não há criação de um crédito ou solvência de uma dívida, o ato é *causa donandi*. Nestes atos, a causa é simplesmente fazer inserir um bem jurídico no patrimônio de outrem. O exemplo clássico é a doação, em que sua causa é a liberalidade. A instituição de fundação também é *causa donandi*. Igualmente o perdão de dívida. Pode ser, assim, um *prius* ou um *posterius*.

2.5 Advertência necessária

O que se disse até o momento pode parecer confuso ou muitas vezes contraditório. Contudo, esta imperfeição é inerente aos vários tratamentos que a doutrina tem dado à causa. Nos itens seguintes, tenta-se reorganizar a categoria “causa” logicamente no Direito Civil brasileiro, para lhe construir um novo sentido, algumas vezes fugindo das dissonantes “impressões sobre a causa” anteriormente expostas.

3 CONSIDERAÇÕES CRÍTICAS SOBRE O QUE SE FALA DA CAUSA

3.1 A aplicação das doutrinas causalistas e anticausalistas

Pela doutrina causalista, o contrato de compra e venda seria um negócio jurídico causal, segundo o que se costuma dizer, porque o vendedor quer receber o preço e esta é a causa. Aplicando-se a classificação acima esboçada tem-se, contudo, que o vendedor vende por *causa credendi*, para constituir a seu favor um crédito, representado pelo preço. O comprador também compra por *causa credendi*, para constituir a seu favor um crédito, representado pelo recebimento do bem. O vendedor entrega o bem pactuado por *causa solvendi* e o comprador paga o preço por *causa solvendi*. Também no mútuo, o mutuante entrega o dinheiro *causa credendi* e o mutuário paga a dívida *causa solvendi*. Aplicando-se, aqui, um raciocínio contábil, a cada atribuição patrimonial corresponde uma causa, como em para cada débito corresponde um crédito. Por isso, na falta de causa para uma atribuição patrimonial, esta seria considerada indevida.

Para os anticausalistas, não haveria causa, pois, no exemplo dado, a entrega do

bem e o pagamento do preço são essenciais à configuração da compra e venda. A causa seria a própria vontade, mas esta é o elemento cerne do negócio jurídico, ou o objeto do ato jurídico, não havendo qualquer necessidade de duplicá-los, o que simplesmente traria contradições ou desviaria o foco na análise do ato jurídico.

As duas doutrinas podem ser compatibilizadas, se se atentar para as duas explicações causalistas acima expostas quando se falou em causa *da* compra e venda e tentou-se aplicar as classificações da causa a este negócio jurídico. De fato, a doutrina causalista titubeia ao aplicar os modelos de *causa credendi*, *causa solvendi* e *causa donandi* aos atos jurídicos, demonstrando uma falha naquele raciocínio aparentemente lógico. Pontes de Miranda adverte para esta falha que reside na confusão entre o negócio e a atribuição patrimonial: “A causa só diz respeito à atribuição, e a atribuição é a mesma, na compra-e-venda, na troca, na locação e na transação” (PONTES DE MIRANDA, 1994, p. 79). O grande tratadista, entretanto, prossegue em sua obra tratando da causa indistintamente à atribuição patrimonial e ao negócio jurídico. Talvez decorra desta confusão o fato de criticar a causa como elemento de validade do negócio na página 80 (da obra citada) e seguir dela tratando, quando deveria falar apenas em causa da atribuição patrimonial.

3.2 Distinção necessária entre causa da atribuição patrimonial e causa do ato jurídico

Este cuidado não passou despercebido por Tullio Ascarelli: “Pasando a la abstracción material, se debe advertir, en forma preliminar, la necesidad de tratarla, por separado, de la ‘causa del negocio’ y de la ‘causa de la atribución patrimonial’” (ASCARELLI, 1947, p. 81).

Realizando, então, esta separação, pode-se dizer que no exemplo dado acima, primeiro tratou-se de negócio jurídico (ao se falar que a compra e venda é causal porque o vendedor tem como causa o recebimento do preço) e depois estava se tratando de atribuição patrimonial (ao se dividir em *causa credendi* e *solvendi*). Na compra e venda, portanto, há quatro atribuições patrimoniais, cada uma com a sua causa: o vendedor vende *causa credendi*, o comprador compra *causa credendi*, o vendedor entrega a coisa *causa solvendi* e o comprador paga o preço *causa solvendi*.

A causa, nestes casos, não é a função prático-social do ato jurídico, mas aquela da atribuição patrimonial. Pode-se isolar, portanto, uma função prático-social em cada

uma das atribuições patrimoniais derivadas de um contrato ou, mais genericamente, de um negócio jurídico, que deve ser pesquisada não na subsunção da vontade das partes ao negócio em tese, mas na intenção típica da parte gravada pela atribuição patrimonial (ASCARELLI, 1947, p. 89). Ao contrário do sentido que parece conferir Pontes de Miranda à atribuição patrimonial como simplesmente a de natureza real, como a tradição e a transcrição (PONTES DE MIRANDA, 1994, p. 107-110), utiliza-se aqui o termo em sua acepção mais ampla, a abranger as de natureza real e obrigacional, entendendo-se como atribuição patrimonial qualquer alteração no patrimônio jurídico de uma pessoa. Esta distinção procurou fazer também Josserand ao discorrer sobre o que chamou de doutrina clássica da causa, muito embora se ativesse na distinção entre a causa do ato e das obrigações dele derivadas:

“[...] elle s’applique, non point à l’acte lui-même et par exemple au contrat, mais aux diverses obligations qui en naissent. La cause du code civil, ce n’est pas du tout la cause de la convention, mais bien celle de l’obligation [...]” (JOSSERAND, 1928, p. 148)

Acredita-se, contudo, que esta visão mais estrita de Josserand se deve ao particular sistema do Código Civil francês, que em seu artigo 1131 fala expressamente em “obrigação”. Na construção que se pretende fazer, contudo, desligada de um ordenamento jurídico em particular para depois especificá-la no brasileiro, deve-se ter em conta a noção mais ampla e abrangente de atribuição patrimonial.

Não se pretende dizer, com a distinção realizada entre a causa da atribuição patrimonial e a do negócio jurídico, que estes dois conceitos são totalmente distintos, pois, como mesmo já se asseverou, um negócio dará lugar a uma ou mais atribuições patrimoniais. Estas sem dúvida integram aquele, que é formado por estas. Os dois conceitos são, portanto, umbilicalmente ligados. Contudo, a distinção reside na abordagem do problema, que é feita ora de forma analítica, pesquisando as entranhas do negócio, ora com uma visão de conjunto, como quem o enxerga de fora. A distinção, portanto, não é um preciosismo, pois traz conseqüências bastante relevantes e que expurgam várias das perplexidades a que se submete o estudioso ao se debruçar sobre a causa. Dentre estas conseqüências, está a que não é possível *traçar uma resultante* das causas das atribuições patrimoniais que corresponda à causa do negócio jurídico. Ou seja, logicamente, é possível que um negócio jurídico abstrato dê lugar a atribuições patrimoniais causais e um negócio jurídico causal dê lugar a atribuições patrimoniais

abstratas, como também anotou Tullio Ascarelli (ASCARELLI, 1947, p. 92). Mas, para as atribuições patrimoniais, a regra é que sejam causais, gerando, na sua falta, o enriquecimento sem causa. O direito, contudo, pode conceber atribuições patrimoniais abstratas, em que a causa é irrelevante para o direito. Como se verá em seguida, o contrário ocorre com o negócio jurídico, em que a regra é que seja abstrato, podendo o direito prevê-lo causal.

Por isso, voltando ao exemplo acima da compra e venda, o pagamento feito pelo comprador a pessoa que não era o vendedor, é um pagamento sem causa, não se dá *causa solvendi*, pois não havia dívida a ser solvida com o pretense *accipiens*. Percebe-se que, para chegar a esta conclusão, não é necessário recorrer ao questionamento sobre a causa do negócio jurídico compra e venda. Bastou perquirir a causalidade da atribuição patrimonial representada pelo suposto pagamento.

Resolve-se, portanto, logicamente o problema de o Código Civil brasileiro ter concebido as disciplinas do enriquecimento sem causa e do pagamento indevido, mesmo sendo tido como anticausalista. Não foi o legislador contraditório, apenas tratou separadamente as atribuições patrimoniais dos negócios jurídicos, conferindo à generalidade destes últimos o caráter de abstração, enquanto à generalidade das atribuições patrimoniais foi conferido o caráter de causalidade.

3.3 O papel da causa no ato jurídico

O problema da causa no negócio jurídico remete àquela divisão entre causalistas e anticausalistas. Os primeiros consideram a causa como um elemento do negócio jurídico, enquanto os segundos a desprezam, por considerá-la inserida na manifestação de vontade.

Para a presente seção, admitir-se-á a relevância da causa (como faz a doutrina causalista), mas separando-a da causa da atribuição patrimonial como se logrou fazer no item anterior, para que se possa perquirir o papel da causa no negócio jurídico. De que forma ela o integra ou a ele se liga, e se constitui elemento de existência, requisito de validade ou fator de eficácia do ato jurídico são questionamentos a se fazer à luz do Direito Privado brasileiro, para posteriormente chegar à sua redefinição.

Para empreender esta tarefa, serão utilizadas como referência as lições coerentes e lógicas do prof. Antônio Junqueira de Azevedo em sua obra “Negócio Jurídico”.

3.3.1 A doutrina de Antônio Junqueira de Azevedo

Antônio Junqueira de Azevedo conclui em sua obra que toda declaração de vontade se compõe de três elementos: circunstâncias negociais, forma e objeto. Posteriormente afirma que a existência do negócio jurídico depende, de acordo com o adotado pelo direito, ora da forma, ora do objeto:

“considerando-se que o primeiro elemento é o que caracteriza a essência de todo e qualquer negócio, as variações, que vamos encontrar de tipo para tipo de negócio se originam nos outros dois (forma e objeto). Há, pois, tipos de negócios, que se caracterizam pela forma, e outros, em que tal ocorre, pelo objeto; pode-se mesmo dizer que há uma grande divisão dos negócios, conforme sua *caracterização típica* se faça ou por um, ou por outro, daqueles dois elementos constitutivos, isto é, há negócios cujo elemento categorial inderrogável é *formal* e outros, cujo elemento categorial inderrogável é *objetivo*. Os primeiros são chamados de *negócios abstratos* e os segundos, de *negócios causais*.” (AZEVEDO, 2002, p. 140)⁶

O autor chama de elemento categorial inderrogável aquele sem o qual o negócio não existe. O elemento categorial inderrogável diz respeito, destarte, ao plano da existência do ato jurídico. Os que têm o elemento categorial inderrogável na forma não prescindem do objeto, mas se faltar a forma definida em lei, esses negócios não existirão como tal. O exemplo clássico aqui é a letra de câmbio. A Lei Uniforme de Genebra, em seu artigo 2º, afirma que, se faltar algum dos requisitos do artigo 1º, o escrito não será Letra. Obviamente, também, os que têm o elemento categorial inderrogável no objeto têm forma e, não raras vezes, forma prescrita em lei. Contudo, a falta de forma não acarretará inexistência, mas invalidade. Por exemplo, uma compra e venda de bens imóveis por escrito particular não deixará de ser compra e venda, embora nula.

Os negócios jurídicos causais, aqueles que têm seu elemento categorial inderrogável no objeto, se dividiriam, então, entre aqueles com causa pressuposta e com causa final. Com causa pressuposta são aqueles que encontram sua razão de ser em fato logicamente anterior ao negócio, como, por exemplo, segundo o autor, seriam todos os contratos reais, como mútuo, o depósito, o comodato, que pressupõe logicamente a

⁶ Esta identificação do elemento categorial inderrogável na forma, gerando o ato abstrato, e, no objeto, gerando o ato causal é também realizada por Tullio Ascarelli. (ASCARELLI, 1947, p. 85)

entrega da coisa; a confissão de dívida, a novação, a delegação e a dação em pagamento, que supõe dívidas já existentes; a fiança, que supõe o débito do afiançado; a transação, que supõe lide ajuizada ou por ajuizar. Nos negócios com causa final, seu porquê se encontra em um fato futuro, como os contratos bilaterais em geral, a exemplo da compra e venda em que o vendedor entrega a coisa para receber o preço (AZEVEDO, 2002, p. 146-147).

Os vícios na causa do negócio com causa pressuposta geram nulidade e nos com causa final, ineficácia. Daí a importância da causa, apesar de não compor o objeto da declaração de vontade. Para o autor, o que compõe ontologicamente o negócio jurídico é o elemento categorial objetivo, integrando a declaração de vontade. A causa não o integra, é externa a ele, a que se liga pelo elemento categorial inderrogável. Este caráter externo não obsta que tenha importância de poder determinar, para os negócios causais, sua invalidade ou ineficácia. Caso não realizasse esta distinção, estar-se-ia negando a importância desta e concordando com os anticausalistas de que ela representaria uma duplicação inútil. Por isso o autor adverte:

“Nenhuma confusão é possível entre o elemento categorial inderrogável próprio dos negócios abstratos (a forma típica) e a causa. O mesmo, porém, não ocorre com o elemento categorial inderrogável objetivo (o objeto típico), especialmente no que se refere à *causa final*, de vez que, de ambos (elemento categorial e causa), se diz que servem para fixar o tipo de negócio.

Fácil é, entretanto, tomando em conta o que já foi dito, extremar, nos negócios causais, o elemento categorial inderrogável, da causa a que ele se refere. A causa é um fato externo ao negócio, mas que o justifica do ponto de vista social e jurídico, enquanto que o elemento categorial objetivo é justamente a *referência*, que se faz a esse fato, no próprio conteúdo do negócio. Por outras palavras, o elemento inderrogável objetivo *faz parte*, isto é, é integrante da estrutura do negócio, e a causa, não. O elemento categorial objetivo consiste numa referência à causa, a qual está, porém, fora do negócio (ela está, logicamente, ou antes ou depois, mas não, no negócio, ela é extrínseca à sua constituição).

Da distinção entre o elemento categorial inderrogável do tipo objetivo e causa, segue-se a seguinte importantíssima consequência: é o elemento categorial, e não a causa, que fixa o regime jurídico a que o negócio obedece.” (AZEVEDO, 2002, p. 149-150)

3.3.2 Análise da doutrina de Antônio Junqueira de Azevedo

Apesar de ser a mais bem estruturada teoria a respeito da causa com a qual se teve contato, a doutrina do prof. Junqueira não é isenta de questionamentos. A primeira

reside nos exemplos dados de negócios jurídicos causais com causa pressuposta. Nos contratos reais, não há causa pressuposta, sob o ponto de vista do negócio, mas sim final. Por exemplo, o mutuante empresta para receber o valor mutuado de volta. A causa é, portanto, final e se baseia na prestação da outra parte, assim como na compra e venda. Houve, aqui, a confusão entre o negócio e a atribuição patrimonial que, em vários exemplos dados, incluindo os contratos reais, realiza-se *causa solvendi* e, portanto, baseia-se em um fato anterior. Por isso tem a natureza de pressuposta, mas tem-na a atribuição patrimonial. Deve-se, portanto, manter apenas os exemplos da confissão de dívida, novação, dação em pagamento, fiança e transação.

Além disso, parece extremamente frágil a separação entre o elemento categorial inderrogável objetivo e a causa. Segundo o autor, pelo trecho transcrito, o elemento categorial inderrogável se resumiria a uma mera referência à causa. Esta, então, seria externa ao negócio jurídico e, portanto, externa à manifestação de vontade.

Aceitar este raciocínio como verdadeiro, contudo, significa esvaziar a manifestação de vontade e, por consequência, o negócio jurídico. Seria transformá-lo em mera referência a algo externo, realizada de alguma forma e segundo algumas circunstâncias negociais. A pessoa que vende, por exemplo, não manifesta sua vontade de se obrigar por um *signalagma*, ficando o receber o preço externo a sua vontade. É certo que esta é a função prático-social do negócio jurídico, mas não significa que seja exterior à vontade do vendedor.

Este esvaziamento, contudo, não foi o que restou manifesto em outras passagens pelo autor, nas quais sua intenção não era tornar sem conteúdo o conceito do objeto do negócio jurídico, mas, pelo contrário, identificá-lo com a própria manifestação de vontade. Assim, afirmou: “Por objeto do negócio jurídico, deve se entender todo o seu conteúdo.” (AZEVEDO, 2002, p. 134). Por isso, com o devido respeito ao saudoso professor, não se vislumbra possível não ceder aos argumentos patentemente corretos dos anticausalistas neste particular.

Desta forma, o autor colocou sob a rubrica de negócios jurídicos causais dois tipos de negócio totalmente distintos, os que chamou de “com causa final” e de “com causa pressuposta”. Percebe-se claramente que estes dois tipos não têm qualquer semelhança entre si que lhes permitam participar de uma mesma categoria. Não há características comuns que os mantenham como espécies de um mesmo gênero (negócios causais). Três constatações provam esta distinção:

- i) O conceito de causa dado, como função prático-social, ou mesmo como fim

imediate, coaduna-se com os negócios com causa final, mas não com aqueles com causa pressuposta. Uma duplicata não tem como função o negócio jurídico de compra e venda a prazo que lhe subjaz. A fiança também não encontra sua função no negócio jurídico que garante.

ii) Esta distinção artificial entre o elemento categorial objetivo e a causa é necessária apenas para explicar os chamados negócios jurídicos causais com causa final, pois nos com causa pressuposta não há qualquer possibilidade de identificação da causa com o objeto da manifestação volitiva. O próprio autor reconhece que esta distinção se aplica especialmente à causa final (AZEVEDO, 2002, p. 149).

iii) As conseqüências de vícios na causa pressuposta e na causa final são distintas, como também reconhece o próprio autor, sendo que a primeira acarreta invalidade e a segunda ineficácia.

Estas incongruências revelam a insuficiência do conceito de causa ou, pelo menos, sua insubsistência da forma em que está definida. O autor, provavelmente, caiu na armadilha de tratar de forma totalmente nova um instituto, sem poder, entretanto, livrar-se de um paradigma ultrapassado. Procurar-se-á, agora, provar a desconformidade do sentido atualmente compreendido de causa, mas, sem o radicalismo dos anticausalistas, reconstruir outro que seja útil para a explicação de alguns mecanismos jurídicos no direito brasileiro.

3.4 Insuficiência dos conceitos tradicionais de causa

Pelo exposto, percebe-se que os conceitos de causa, seja como fim jurídico imediato, como a definem os franceses, seja como função prático-social, como preferem os italianos, são insuficientes para explicar a generalidade dos atos tidos como causais. Com efeito, estes conceitos se identificam apenas com a chamada causa final e não com a causa pressuposta. Deve-se, portanto, *ab initio* eliminar os atos com causa pressuposta, para perquirir se os com causa final merecem subsistir.

É inegável que a causa assim definida identifica-se com a estrutura do negócio, integra a manifestação de vontade. Não há alguma explicação que pareça lógica a ponto de, convincentemente, distinguir a causa assim identificada com elemento cerne do negócio jurídico. Como argüem os anticausalistas, a doutrina da causa é falsa, pois desta forma concebida, ela é o próprio negócio, nascendo juntamente com ele, e inútil, pois os problemas identificados na causa são resolvidos pela teoria dos vícios da vontade ou

pela ilicitude ou inexistência de seu objeto (JOSSERAND, 1928, p. 150-153).

Partindo destes conceitos de causa, o autor argentino causalista Guillermo Borda foi impelido a abandonar a noção de vícios de vontade, concluindo que, o negócio seria inválido não porque a vontade está viciada, mas porque se assenta em uma falsa causa ou porque não tem causa.

No que concerne ao erro, vício a que o autor se ateu mais detidamente, “la teoría del error como causal de anulabilidad, no sólo carece de fundamento jurídico, sino que es contraria a un justo régimen de nulidades; y, en último análisis, que **es inútil, porque la teoría de la causa la implica**” (BORDA, 1950, p. 67). Exatamente por serem falsas as tentativas de separação disto que se chama causa da manifestação de vontade é que concluiu Borda, após detida análise sobre as teorias da autonomia da vontade, da vontade declarada e da vontade manifestada como fonte das obrigações, e estudo de cada um dos tipos de erro, que se poderia abandonar toda a teoria dos vícios de vontade, por não ser ajustada à verdade jurídica (BORDA, 1950, p. 53), e acolher a da falta de causa ou falsa causa.

Contudo, se é possível abandonar a teoria dos vícios do consentimento em favor daquela da causa, pode-se, também, fazer o inverso, ou seja, abandonar a teoria da falta de causa ou falsa causa e acolher-se a dos vícios de vontade, que, de resto, é mais bem consolidada doutrinária e jurisprudencialmente. Este fato prova que uma é, em verdade, duplicação da outra. Tanto que o autor conclui que as situações da vida real são decididas de forma semelhante na França que adota a teoria da causa e na Argentina que não a adota. Assim, a par dos inúmeros argumentos dos anticausalistas, pode-se concluir, a partir da lição de um causalista, pela insubsistência da teoria da causa na sua acepção mais comum.

Outro autor causalista que permite concluir pela insubsistência da causa como elemento distinto da manifestação da vontade é Jossierand. O civilista francês, em sua obra, divide os móveis em três tipos: o móvel que desempenha o papel de causa direta e imediata de uma obrigação, que é parte integrante do jurídico ato e lhe é contemporâneo; o móvel que se liga ao passado e que é um simples motivo; e o móvel que se prende ao futuro, o fim ou móvel teleológico (JOSSERAND, 1928, p. 27). O móvel, reconhece o autor, é menos um móvel e mais uma intenção, elemento constitutivo do ato. Assim, o autor, após revisitar as doutrinas (que chamou de) clássicas sobre a causa e as críticas dos anticausalistas, chama-as de falsas críticas, pois, para ele, a principal falha da doutrina causalista reside em sua estreiteza, que a faz confundir com

a intenção, levando o autor a propor a extensão da causa para abranger todos os móveis dos atos jurídicos, ou seja, também os motivos. Assim, apesar de afirmar que “il faut être causaliste”, o autor dá subsídios para concluir pela insubsistência da teoria da causa, no sentido de fim jurídico imediato, ou no de função prático social do ato jurídico:

“Mais cette idée même nous conduit à la deuxième critique qu’encourt à notre avis, la conception classique et qui est son étroitesse même: parmi les mobiles auxquels les parties ont obéi, elle ne retient qu’une catégorie fort limitée, ceux qui correspondent, dans leur pensée, au but immédiat et direct de leur engagement, laissant ainsi en dehors de son emprise tout un vaste domaine psychologique, toute une pléiade de mobiles, les plus variés, les plus intéressants parce que le plus vivants, les mobiles concrets, les mobiles individuels, ceux qui se détachent de l’acte lui-même et qui, précisément parce qu’ils ne s’intègrent pas en lui, parce qu’ils n’en représentent pas un élément constitutif, sont susceptibles de varier à l’infini avec la personnalité des parties et suivant les circonstances dans lesquelles l’opération a été envisagée, préparée et conclue. Ce sont là, en somme, les mobiles véritables, tels que nous les avons précédemment définis: **la cause, au sens classique du mot, c’est l’intention**, telle que nous l’avons caractérisée, ou du moins c’est un aspect particulier de cette intention, un fragment de l’acte juridique lui-même [...].”(JOSSERAND, 1928, p. 160)

Percebe-se, portanto, que a noção clássica, como chamou Josserand, de causa não atende nem mesmo aos autores considerados causalistas, por efetivamente se confundir com a intenção, ou com a própria declaração de vontade que constitui o suporte fático de determinado ato jurídico. Por isso, o direito brasileiro não a adotou, muito embora, continue se falando de causa, e conferindo importância a ela, mas em um sentido diferente, conforme será visto a seguir.

4 PROPOSTA PARA A CONSTRUÇÃO DE UM NOVO SENTIDO DE CAUSA

4.1 Novo sentido de causa

Apesar das críticas até então aduzidas, a noção de causa não é totalmente desprezível. Há casos em que ela é importante e insubstituível pela aplicação da teoria dos vícios de vontade. Alguns desses casos, em que a noção de causa é útil, já foram

tratados anteriormente e já se chegou a uma solução satisfatória. São os casos de inadimplemento sem causa, nos quais se cuida, em verdade, de causa da atribuição patrimonial e não do negócio jurídico.

Quanto ao negócio, há ainda casos em que interessa perquirir a causa. Não se cuida aqui da causa no sentido de fim jurídico imediato, ou no de função prático social do ato jurídico, pois no item anterior, tratou-se de sua inadequação à realidade jurídica e de sua duplicidade com relação à manifestação da vontade. Como este último sentido de causa se identifica apenas com a categoria chamada por Antônio Junqueira de Azevedo de ‘com causa final’, esta modalidade queda eliminada. Cumpre pesquisar o sentido de causa, então, nos atos jurídicos causais com causa pressuposta. Nos negócios citados como exemplo por Junqueira de Azevedo, retirados aqueles mencionados nas críticas (confissão de dívida, novação, dação em pagamento, fiança, transação), há realmente uma causa que interessa ao negócio jurídico e que não se confunde com a manifestação de vontade ou com seu objeto. Assim, na duplicata, a causa pode ser considerada como a compra e venda (ou prestação de serviços) a prazo, que não faz parte realmente do objeto da manifestação de vontade daquele que a emite. Não obstante, a nulidade na compra e venda (ou da prestação de serviços) gera a da duplicata. O mesmo ocorre com a fiança, em que o débito anterior entre devedor afiançado e credor garantido aparece como causa e o seu vício implicará o da fiança (Código Civil, art. 1.488). Igualmente o registro do título (transcrição, nos termos do Código Civil anterior) vincula-se ao negócio de compra e venda de bens imóveis⁷. Volta-se a sublinhar que os conceitos tradicionalmente colocados para a causa não servem a estes negócios.

Observa-se, em todos os exemplos citados e outros em que se pode pensar, a existência de um ato jurídico que lhe é logicamente anterior e que lhe confere validade. Este é, portanto, o único sentido de causa logicamente compreensível e que se coaduna com o sistema jurídico brasileiro, aplicável apenas aos atos jurídicos com causa pressuposta, chamada por alguns autores de causa eficiente⁸. Assim, a causa deve ser compreendida como um requisito de validade, consubstanciado na vinculação a outro ato jurídico logicamente anterior.

⁷ Pontes de Miranda coloca a transcrição como negócio abstrato, mas parece que está muito influenciado pelo direito alemão. No Brasil, parece ter mais razão Junqueira de Azevedo, quando o considera causal com causa pressuposta.

⁸ Antônio Junqueira de Azevedo, contudo, destaca que a causa eficiente deve ser usada apenas para designar o ato jurídico que serve de causa para uma obrigação. (AZEVEDO, 2002, p. 147, nota 217).

4.2 Atos jurídicos causais e atos jurídicos abstratos

Deve-se, aqui, para fazer esta distinção, considerar as lições de Antônio Junqueira de Azevedo, feitas as adaptações que aqui se tem defendido. Por isso, será utilizada a sua esquematização do negócio jurídico. Também não se pode olvidar da advertência feita por Tullio Ascarelli, de que a classificação deve ser feita com base no negócio jurídico em tese (ASCARELLI, 1947, p. 81).

Os negócios jurídicos são declarações de vontade. Exatamente por isso, aquilo que se tem convencionado chamar causa nada mais é que parte integrante desta declaração. Estas declarações se compõem de três elementos: circunstâncias negociais, forma e objeto. Há atos em que o elemento categorial inderrogável reside na forma e outros em que o elemento categorial inderrogável é identificado no objeto.

Concorda-se que, nos primeiros, que se denominar-se-á de **negócios jurídicos formais**, a forma é o requisito de existência. A falta da forma prescrita em lei, nesses casos, acarreta inexistência, enquanto a falta ou vício no objeto acarreta nulidade. Isto é o que ocorre com todos os título de crédito, que são negócios eminentemente formais. A falta da forma na letra de câmbio, na nota promissória, na duplicata, no conhecimento de depósito, no *warrant* acarreta a inexistência destes títulos. Também a falta de forma na transcrição de imóvel levará a sua inexistência. Para o enquadramento destes atos no mundo jurídico, em tal ou qual categoria, o direito não perquire o objeto, mas apenas a forma.

Mas, há outros em que o elemento categorial é identificado no objeto, que devem ser chamados de **negócios jurídicos materiais**. Nestes, a falta de forma poderá acarretar nulidade, mas não inexistência. Ao contrário, a falta de objeto que se encaixe na norma implicará na inexistência daquele negócio. Por exemplo, se um ato não tem como objeto a entrega da coisa e o recebimento do preço, ele será inexistente como compra e venda. Também se determinado negócio não tem como objeto a garantia de dívida do afiançado, ele não existirá como fiança. Para o enquadramento destes atos no mundo jurídico, em tal ou qual categoria, o direito perquire apenas seu objeto.

Assim, tem-se a divisão dos negócios jurídicos em formais e materiais, segundo seu elemento categorial inderrogável esteja na forma ou no objeto. Considerando que o elemento categorial inderrogável é o que define a existência de um ato jurídico como tal, a relevância desta classificação reside apenas na subsunção do suporte fático a determinada categoria de negócio jurídico, previamente definida em tese pelo

ordenamento jurídico. Consequentemente, esta classificação não tem pertinência para os negócios jurídicos atípicos, mas apenas para os atos jurídicos *stricto sensu* e para os negócios jurídicos típicos. Os negócios jurídicos atípicos não se subsumem a um esqueleto previamente definido pelo ordenamento, não se podendo falar em um critério (elemento categorial inderrogável) de realização de uma operação que jamais é feita (a subsunção).

Outra classificação, independente desta, divide os **negócios jurídicos abstratos e causais**. Estes se prendem à causa do ato, de acordo com o conceito dado *supra*, ou seja, a vinculação a um ato jurídico logicamente anterior, enquanto aqueles não estão vinculados a ato jurídico algum.

Pode-se ter negócios jurídicos formais e abstratos, *e.g.*, letra de câmbio, nota promissória; ou formais e causais, *e.g.*, duplicatas, conhecimento de depósito, *warrant*, transcrição. Também, pode-se ter negócios materiais e abstratos, *p. ex.*, compra e venda, troca, mútuo etc⁹; ou materiais e causais, como a fiança, a dação em pagamento, a transação.

Ao contrário da classificação anterior, esta faz sentido tanto para os negócios jurídicos típicos quanto para os atípicos. Considerando a causa como a vinculação a um ato jurídico logicamente anterior, esta pode existir nos negócios jurídicos típicos, por determinação legal, como ocorre nos exemplos citados, como nos negócios jurídicos atípicos, por vontade das partes, que, ao realizarem sua configuração, podem vinculá-lo a outro ato jurídico.

Os negócios jurídicos causais se caracterizam, assim, por serem um desenvolvimento ou um desdobramento de outro ato jurídico, fazendo depender **sua validade** (e não a sua existência ou eficácia) da existência ou validade do negócio que lhe é logicamente anterior. Os atos jurídicos abstratos, ao contrário, não se prendem a qualquer outro negócio, são totalmente novos no mundo jurídico, criados apenas pela vontade humana, sem qualquer outro requisito.

5 CONCLUSÕES

Ao se falar em causa, deve-se, antes de qualquer cogitação, distinguir o ato jurídico e a atribuição patrimonial. A causa da atribuição patrimonial é o fim imediato

⁹ A generalidade dos contratos.

ou a função prático-social prevista no ordenamento jurídico para determinada atribuição e que, portanto, deve necessariamente estar presente na vontade da pessoa onerada. Por estar prevista previamente, é possível classificar as causas das atribuições patrimoniais em três tipos: *causa credendi*, *causa solvendi* e *causa donandi*. Por regra, a cada atribuição patrimonial corresponderá uma causa, fazendo com que a exceção, ou seja, a atribuição abstrata deve ser prevista pelo ordenamento jurídico. A obrigatoriedade de uma causa para cada atribuição patrimonial explica a disciplina do pagamento indevido e do enriquecimento sem causa, entre outros institutos previstos pelo Código Civil brasileiro, que, do ponto de vista do negócio jurídico é eminentemente anticausalista.

Desta última assertiva decorre que os negócios jurídicos, em regra, são abstratos, podendo o ordenamento prever que sejam causais, ocorrendo, portanto, o contrário do que se constatou para as atribuições patrimoniais. A regra é de que os negócios jurídicos não tenham causa. Percebeu-se que as impressões gerais sobre a causa, de que esta seria o fim imediato do negócio (concepção subjetivista) ou sua função prático-jurídica (concepção objetivista), merecem ser descartadas, em primeiro lugar, porque não seriam um conceito geral, verdadeiro para a causa pressuposta (ou eficiente) e para a causa final (ou condição). Com efeito, o conceito só se coaduna com a causa final. Em segundo lugar, este conceito, ou a causa final, confunde-se com a declaração de vontade ou com seu objeto, em nada acrescentando à disciplina dos atos jurídicos, a não ser incompreensão.

Mas faz sentido falar-se em causa do ato jurídico se se tratar de causa pressuposta. Contudo, o conceito geralmente aceito não pode ser aplicado a este tipo de causa. Deve-se conceber causa como um requisito de validade do negócio jurídico, consubstanciado na vinculação a outro ato jurídico logicamente anterior. Este é, portanto, o único conceito de causa do ato jurídico que se coaduna ao Direito Privado brasileiro.

Os negócios jurídicos seriam, então, divididos entre causais e abstratos segundo estivessem ou não vinculados a outro ato jurídico logicamente anterior. Outra classificação, totalmente independente desta, dividiria os atos jurídicos em formais ou materiais, segundo seu elemento categorial inderrogável residisse na forma ou no objeto do ato jurídico. O elemento categorial inderrogável é aquele que define a existência de um dado ato jurídico.

Tem-se, portanto, que são atividades totalmente distintas perquirir a causa da atribuição patrimonial e do ato jurídico, dando origem a atribuições causais e abstratas e

negócios jurídicos causais e abstratos, sem que haja contaminação entre estes conceitos. Outra atividade totalmente distinta é indagar do elemento categorial inderrogável no negócio jurídico, que dá origem à classificação entre aqueles materiais e formais.

VI - REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ASCARELLI, Tullio. *Teoria General de los Títulos de Crédito*. trad. René Cacheaux Sanabria. Mexico: Jus, 1947.

AZEVEDO, Antônio Junqueira. *Negócio Jurídico: existência, validade e eficácia*. 4. ed. atual. São Paulo: Saraiva, 2002. p. 147.

BORDA, Guillermo A., *Error de hecho y de derecho: su influencia en la anulación de los hechos jurídicos*. 2. ed. Buenos Aires: Emilio Perrot, 1950.

JOSSERAND, Louis. *Les Mobiles dans les actes juridiques du droit privé*. Paris: Dalloz, 1928.

LAJE, Eduardo Jorge. *La noción de causa en el Derecho Civil*. Buenos Aires: Arayú, 1954.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil*. 16. ed. v. I. Rio de Janeiro: Forense, 1994.

PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcante. *Tratado de Direito Privado: Parte Geral*. t. III. Rio de Janeiro: Borsoi, 1994.