

**XII ENCONTRO INTERNACIONAL DO  
CONPEDI BUENOS AIRES –  
ARGENTINA**

**DIREITO EMPRESARIAL I**

**ROGERIO BORBA**

**BEATRIZ BUGALLO MONTAÑO**

**FERNANDO PASSOS**

Todos os direitos reservados e protegidos. Nenhuma parte deste anal poderá ser reproduzida ou transmitida sejam quais forem os meios empregados sem prévia autorização dos editores.

**Diretoria - CONPEDI**

**Presidente** - Prof. Dr. Orides Mezzaroba - UFSC - Santa Catarina

**Diretora Executiva** - Profa. Dra. Samyra Haydêe Dal Farra Naspolini - UNIVEM/FMU - São Paulo

**Vice-presidente Norte** - Prof. Dr. Jean Carlos Dias - Cesupa - Pará

**Vice-presidente Centro-Oeste** - Prof. Dr. José Querino Tavares Neto - UFG - Goiás

**Vice-presidente Sul** - Prof. Dr. Leonel Severo Rocha - Unisinos - Rio Grande do Sul

**Vice-presidente Sudeste** - Profa. Dra. Rosângela Lunardelli Cavallazzi - UFRJ/PUCRio - Rio de Janeiro

**Vice-presidente Nordeste** - Profa. Dra. Gina Vidal Marcilio Pompeu - UNIFOR - Ceará

**Representante Discente:** Prof. Dra. Sinara Lacerda Andrade - UNIMAR/FEPODI - São Paulo

**Conselho Fiscal:**

Prof. Dr. Caio Augusto Souza Lara - ESDHC - Minas Gerais

Prof. Dr. João Marcelo de Lima Assafim - UCAM - Rio de Janeiro

Prof. Dr. José Filomeno de Moraes Filho - Ceará

Prof. Dr. Lucas Gonçalves da Silva - UFS - Sergipe

Prof. Dr. Valter Moura do Carmo - UNIMAR - São Paulo

**Secretarias**

**Relações Institucionais:**

Prof. Dra. Daniela Marques De Moraes - UNB - Distrito Federal

Prof. Dr. Horácio Wanderlei Rodrigues - UNIVEM - São Paulo

Prof. Dr. Yuri Nathan da Costa Lannes - Mackenzie - São Paulo

**Comunicação:**

Prof. Dr. Liton Lanes Pilau Sobrinho - UPF/Univali - Rio Grande do Sul

Profa. Dra. Maria Creusa De Araújo Borges - UFPB - Paraíba

Prof. Dr. Matheus Felipe de Castro - UNOESC - Santa Catarina

**Relações Internacionais para o Continente Americano:**

Prof. Dr. Heron José de Santana Gordilho - UFBA - Bahia

Prof. Dr. Jerônimo Siqueira Tybusch - UFSM - Rio Grande do Sul

Prof. Dr. Paulo Roberto Barbosa Ramos - UFMA - Maranhão

**Relações Internacionais para os demais Continentes:**

Prof. Dr. José Barroso Filho - ENAJUM

Prof. Dr. Rubens Beçak - USP - São Paulo

Profa. Dra. Viviane Coêlho de Séllos Knoerr - Unicuritiba - Paraná

**Eventos:**

Prof. Dr. Antônio Carlos Diniz Murta - Fumec - Minas Gerais

Profa. Dra. Cinthia Obladen de Almendra Freitas - PUC - Paraná

Profa. Dra. Livia Gaigher Bosio Campello - UFMS - Mato Grosso do Sul

**Membro Nato** - Presidência anterior Prof. Dr. Raymundo Juliano Feitosa - UMICAP - Pernambuco

D597

Direito Empresarial I [Recurso eletrônico on-line] organização CONPEDI

Coordenadores: Beatriz Bugallo Montañó; Fernando Passos; Rogerio Borba. – Florianópolis: CONPEDI, 2023.

Inclui bibliografia

ISBN: 978-65-5648-771-7

Modo de acesso: [www.conpedi.org.br](http://www.conpedi.org.br) em publicações

Tema: Derecho, Democracia, Desarrollo y Integración

1. Direito – Estudo e ensino (Pós-graduação) – Encontros Nacionais. 2. Direito. 3. Empresarial. XII Encontro Internacional do CONPEDI Buenos Aires – Argentina (2: 2023 : Florianópolis, Brasil).

CDU: 34



# **XII ENCONTRO INTERNACIONAL DO CONPEDI BUENOS AIRES – ARGENTINA**

## **DIREITO EMPRESARIAL I**

---

### **Apresentação**

A presente obra é fruto dos artigos apresentados no Grupo de Trabalho (GT) DIREITO EMPRESARIAL I, do XVI Encontro Internacional do Conselho Nacional de Pesquisa e Pós-graduação em Direito (CONPEDI), realizado na cidade de Buenos Aires entre os dias 12 a 14 de outubro de 2023, na Universidade de Buenos Aires (UBA). O Encontro teve como temática “DERECHO, DEMOCRACIA, DESARROLLO Y INTEGRACION”. A escolha do tema foi pertinente em razão do momento político e jurídico vivido no continente sul-americano, onde se questiona o papel dos estados tanto na proteção ambiental, quanto na participação pública. As diversas questões ambientais verificadas tratam do desafio de harmonizar os dispositivos constitucionais e internacionais em prol da biodiversidade, de forma a viabilizar o meio ambiente para as presentes e futuras gerações.

Como resultado de uma grande ambiência de atividades de pesquisa desenvolvida, tanto no Brasil quanto na Argentina e no Uruguai, foram apresentados neste GT doze artigos relacionados ao tema, os quais integram a presente obra. Nas apresentações dos trabalhos foram discutidos instrumentos que remontam as questões de Direito Empresarial nacional e de integração regional com repercussão em toda a sociedade Sulamericana. Os trabalhos se relacionam diretamente com a ementa apresentada, o que indica uma preocupação com a seleção de artigos que mantém entre si afinidade científica, favorecendo sobremaneira os debates no momento das discussões no GT. A obra, em razão dos trabalhos apresentados, pode ser subdividida pela ordem de apresentação, sendo todos relativos ao Direito Empresarial. A elevada intensidade dos debates no GT demonstrou a importância dos temas levantados e apresentados pelas pesquisadoras e pelos pesquisadores do grupo. Assim, é com muita satisfação que apresentamos à comunidade jurídica a presente obra, que certamente servirá como referência para futuras pesquisas sobre os temas levantados e as reflexões aqui presentes.

O primeiro artigo, intitulado “A RESPONSABILIDADE SOCIETÁRIA NO CASO AMERICANAS S.A.”, de autoria de Guilherme Santoro Gerstenberger e Carla Izolda Fiuza Costa Marshall, abordou o caso das divulgadas inconsistências contábeis das Americanas S.A e seus desdobramentos internos e externos, especificamente sobre a responsabilidade dos administradores e a importância da Governança Corporativa. Em seguida foi apresentado o trabalho “AS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS E POLÍTICAS PÚBLICAS COMUNS

PARA INCLUSÃO E PERMANÊNCIA NO MERCADO MERCOSULINO”, de Philippe Antônio Azedo Monteiro, Marlene Kempfer e Ana Lúcia Maso Borba Navolar, tratando a necessidade de harmonização das legislações voltadas às MPEs e, por meio de normas promocionais comuns, colocar em prática os mecanismos de apoio voltados ao incremento das exportações intrabloco. Após, tivemos o artigo “CÉDULA DE CRÉDITO BANCÁRIO: INSTRUMENTO GARANTIDOR DE BOAS RELAÇÕES CREDITÓRIAS”, de Helena Beatriz de Moura Belle, Amanda Moreira Silva, João Leôncio da Silva Neto, com o estudo da Cédula de Crédito Bancário e a previsão do vencimento antecipado das dívidas, a partir da verificação dos institutos e aspectos gerais dos títulos de crédito. Em seguida foi apresentado “CORRUPÇÃO E COMPLIANCE: A IMPORTÂNCIA DA MATRIZ DE RISCOS”, de Giovani da Silva Corralo e Carlos Afonso Rigo Santin, buscando refletir sobre o compliance para o combate à corrupção, mais especificamente na elaboração da matriz de riscos. Ainda tivemos “LESÃO E ERRO NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS”, de Walter Godoy dos Santos Junior, Erickson Gavazza Marques e Tiago Octaviani, discorrendo sobre a possibilidade (ou não) de anulação dos contratos empresariais pela caracterização dos vícios da vontade da lesão e do erro. Por último, no primeiro bloco, foi apresentado o artigo “MARCO LEGAL DAS STARTUPS: A IMPORTÂNCIA DO INOVA SIMPLES PARA A INOVAÇÃO E EMPREENDEDORISMO NAS BIOSTARTUPS”, de Alexandre Eli Alves, Ricardo Augusto Bonotto Barboza e Fernando Passos, objetivando analisar a importância do Marco Legal das Startups e do Inova Simples para o ecossistema empreendedor brasileiro, especialmente para as biostartups. Realizaram-se discussões sobre os artigos, com profícuas trocas e aprendizados.

Já no segundo bloco, após o intervalo, apresentou-se o artigo “MICROORGANISMOS TRANSGÊNICOS NA LEI DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL”, de Erickson Gavazza Marques e Ricardo Hasson Sayeg, versando sobre como a Lei de Propriedade Industrial trata a questão dos microorganismos transgênicos, explicitando as condições gerais para que uma invenção possa ser objeto de uma patente. Em seguida seguiu-se com o artigo “O ANTAGONISMO EXISTENTE ENTRE A LIBERDADE ECONÔMICA E OS DIREITOS FUNDAMENTAIS: BREVE ANÁLISE SOBRE OS DESAFIOS ENFRENTADOS NA PROTEÇÃO DA PROPRIEDADE INDUSTRIAL DAS VACINAS IMUNIZANTES À SARS-COV-2”, de Rodrigo Róger Saldanha, Mayara Grasiella Silvério e Vanessa Aparecida Ianque Costa, buscando analisar os conflitos entre direitos fundamentais, como o direito à vida, à saúde e à propriedade intelectual, relacionando com os interesses econômicos, em especial, com foco nas implicações do licenciamento compulsório no contexto da pandemia de COVID-19. Após, tivemos “O DIREITO SOCIETÁRIO INTERNACIONAL: SEU IMPLANTE NO ÂMBITO JURÍDICO BRASILEIRO”, de Temis Chenso da Silva Rabelo Pedroso, Tania Lobo Muniz e Elve Miguel Cenci, debatendo sobre a formação o Direito

Societário Internacional como disciplina de conteúdo próprio, construído a partir da atuação de organismos internacionais no sentido de influenciar os países de todo o mundo para o estabelecimento de arranjos eficientes em termos de governança corporativa. Seguiu-se com “PROPOSTA DE MUDANÇA NA LEI DE PROPRIEDADE INDUSTRIAL: DESAFIOS E NECESSIDADES DE MUDANÇA LEGISLATIVA PARA AMPLIAÇÃO DO REGISTRO DE MARCAS NÃO TRADICIONAIS NO DIREITO BRASILEIRO”, de Rodrigo Róger Saldanha , Ana Karen Mendes de Almeida e Mayara Grasiella Silvério, promovendo uma revisão bibliográfica que aborda a necessidade de proteção jurídica das marcas não tradicionais no Brasil, isso porque a realidade do mercado consumidor vem sofrendo mutações devido à inovação dos métodos de identificação de produtos e serviços. Seguindo com “UMA ABORDAGEM COMPARATIVA DOS PAÍSES LATINO-AMERICANOS SOBRE LINKS PATROCINADOS, VIOLAÇÃO MARCARIA E ATOS DE CONCORRÊNCIA DESLEAL: BRASIL, ARGENTINA, COLÔMBIA, CHILE E PERU”, de Raphael Ricci Portella, analisou como os Tribunais de alguns países latino-americanos – especificamente do Brasil, da Argentina, da Colômbia, do Chile e do Peru – vêm enfrentando o problema, investigando se há uma possível homogeneidade de tratamento. Por fim, apresentou-se o artigo “UMA ANÁLISE CONSEQUENCIALISTA DA RECUPERAÇÃO JUDICIAL DO GRUPO AMERICANAS”, de Guilherme Fabbriziani Borges, Matheus Marques de Albuquerque e Carla Izolda Fiuza Costa Marshall, analisando detalhadamente o caso da Recuperação Judicial que envolve o renomado Grupo Americanas. Ao final, mais uma vez, houve um intenso debate sobre os artigos, com trocas e contribuições.

# LESÃO E ERRO NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS

## INJURY AND ERRORS IN BUSINESS CONTRACTS

Walter Godoy dos Santos Junior <sup>1</sup>  
Erickson Gavazza Marques <sup>2</sup>  
Tiago Octaviani <sup>3</sup>

### Resumo

O presente artigo discorre sobre a possibilidade (ou não) de anulação dos contratos empresariais pela caracterização dos vícios da vontade da lesão e do erro. Busca-se inicialmente analisar a base principiológica e hermenêutica dos contratos empresariais, em comparação aos contratos civis convencionais, perquirindo-se a identificação de suas principais peculiaridades e diferenciações. Em particular, propõe-se a digressão acerca dos elementos marcantes dos contratos empresariais, notadamente aqueles firmados por empresas ou empresários, mediante profissionalismo, no livre exercício de suas respectivas atividades econômicas, visando à obtenção do lucro. Adiante, propõe-se ainda a reflexão acurada acerca da eventual compatibilidade das figuras civilistas dos vícios da vontade, previstas no Código Civil brasileiro, quando aplicadas especificamente ao campo empresarial, especialmente no que tange aos institutos da lesão e do erro. Assim, objetiva-se o aprofundamento acadêmico sobre a referida temática, mediante pesquisa bibliográfica e por método dedutivo, visando sobretudo identificar se há viabilidade jurídica para eventual anulação de contratos empresariais, sob o fundamento da caracterização da lesão e do erro, analisados em ambiente empresarial.

**Palavras-chave:** Contratos empresariais, Vícios da vontade, Lesão, Erro, Anulação

### Abstract/Resumen/Résumé

This article discusses the possibility (or not) of annulment of business contracts by characterizing the defects of will, injury and error. Initially, the aim is to analyze the principled and hermeneutical basis of business contracts, in comparison to conventional civil contracts, inquiring to identify their main peculiarities and differences. In particular, it proposes a digression about the striking elements of business contracts, notably those signed by companies or entrepreneurs, through professionalism, in the free exercise of their respective economic activities, aiming at obtaining profit. Further on, it is also proposed an accurate reflection on the eventual compatibility of civilist figures of vices of will, provided

---

<sup>1</sup> Doutor em Direito pela USP. Professor da UNINOVE. Juiz de Direito Titular do TJSP.

<sup>2</sup> Doutor em Direito. Desembargador do TJSP.

<sup>3</sup> Mestrando em Direito Empresarial pela UNINOVE. Especialista em Direito Privado pela EPM. Ex-Advogado da União (AGU). Juiz de Direito Titular do TJSP.

for in the Brazilian Civil Code, when specifically applied to the business field, especially with regard to the institutes of injury and error. Thus, the objective is the academic deepening on the mentioned theme, through bibliographical research and by deductive method, aiming mainly to identify if there is legal feasibility for eventual annulment of business contracts, based on the characterization of the injury and error, analyzed in a business environment.

**Keywords/Palabras-claves/Mots-clés:** Business contracts, Vices of the will, Lesion, Error, Annulment

## **1 – INTRODUÇÃO**

Os vícios da vontade (erro ou ignorância, dolo, coação, estado de perigo, lesão e fraude contra credores) compreendem institutos jurídicos inerentes aos contratos civis convencionais, firmados entre particulares, e cuja possível incidência extensiva ao campo empresarial se revela passível de reflexões e debates instigantes, mormente em ambiente acadêmico.

No presente estudo, mediante pesquisa bibliográfica e por método dedutivo, busca-se o aprofundamento teórico da referida temática, visando à adequada compreensão acerca da possibilidade (ou não) de reconhecimento dos vícios da vontade, mais precisamente das figuras da lesão e do erro, como eventuais causas passíveis de anulação do contrato empresarial, ou seja, aquele vínculo firmado entre empresas ou empresários em suas respectivas áreas de atuação econômica, cada qual em seu próprio ramo produtivo, mediante organização e profissionalismo, e pelo qual ambos os signatários visavam ao lucro final.

Portanto, com o desenvolvimento do presente trabalho, propõe-se a reflexão aprofundada acerca da aludida matéria, objetivando-se, ao final, concluir pela viabilidade jurídica (ou não) de aplicação dos institutos civilistas da lesão e do erro como causas ensejadoras de anulação do contrato empresarial.

## **2 – CONSIDERAÇÕES SOBRE OS CONTRATOS EM GERAL E EMPRESARIAIS**

Pode-se conceituar o instituto jurídico do contrato como sendo o negócio jurídico bilateral e consensual, concretizado pela livre manifestação de vontade das partes signatárias, pelo qual criam, modificam ou extinguem obrigações, em caráter vinculante aos respectivos contratantes. Conforme leciona Caio Mário da Silva Pereira (2022, p. 25), o contrato é “um acordo de vontades, na conformidade da lei, e com a finalidade de adquirir, resguardar, transferir, conservar, modificar ou extinguir direitos.”

É por meio da utilização dos contratos que as pessoas (físicas ou jurídicas) criam obrigações, modificam direitos ou extinguem compromissos. Além disso, é mediante a utilização dos contratos que o Direito viabiliza a livre circulação de bens e serviços, gerando a propulsão da economia global, inclusive o regular acesso ao amplo mercado, podendo o indivíduo adquirir, alienar, produzir, revender ou atuar livremente, contraindo as obrigações que deseja, mas evidentemente desde que o faça de forma lícita. O professor Paulo Lôbo assim nos elucidava:



O contrato é o instrumento por excelência da autocomposição dos interesses e da realização pacífica das transações ou do tráfico jurídico, no cotidiano de cada pessoa. Essa sempre foi sua destinação, em todos os povos, a partir de quando renunciaram à força bruta para obtenção e circulação dos bens da vida, em prol do reconhecimento de obrigações nascidas do consenso das próprias partes. O contrato gera nas partes a convicção da certeza e da segurança de que as obrigações assumidas serão cumpridas e, se não o forem, de que poderão requerer judicialmente a execução forçada e a reparação pelas perdas e danos. Com efeito, o contrato jurisdiciza o fenômeno mais frequente do cotidiano das pessoas, em todas as épocas. (LÔBO, 2023, p. 08)

Não seria exagero afirmar-se, portanto, que o contrato se consubstancia no principal mecanismo de fomento da economia global. Ora, não há economia sadia sem livre mercado, e não há sentido falar-se em mercado forte se não houver a possibilidade dos indivíduos (*players*) pactuarem e assumirem vínculos jurídicos que possam instrumentalizar a referida troca livre de bens e serviços. É por meio do contrato que o mercado vive e prospera, fomentando a economia global e gerando, também, a pacificação social e o progresso dos povos.

Nesse cenário, ao Direito cabe o importante papel de regulamentar o referido intercâmbio de bens e serviços, mediante normas preexistentes e conhecidas, que possam fornecer segurança e previsibilidade aos *players*. Além disso, a existência de sistema normativo coeso também garante, evidentemente, o acesso a vias destinadas a dirimir litígios já instaurados, desestimulando o inadimplemento e reforçando a segurança jurídica conferida ao credor de boa-fé.

Eis que, para os objetivos do presente estudo, uma vez já assentada a ideia e o conceito dos contratos em geral, convém refletirmos acerca do contrato empresarial. Em linhas iniciais, pode-se compreender o contrato empresarial como sendo aquele firmado entre empresas ou empresários, no exercício de suas atividades lucrativas, mediante profissionalismo e organização, em fomento aos seus respectivos ramos econômicos, e sempre visando à obtenção do lucro. Orlando Gomes assim discorre acerca da diferenciação inicial entre os contratos civis convencionais (existenciais) e os empresariais:

Na esteira da consagração da noção de empresa em nosso Código, uma nova dicotomia toma corpo. Há, de um lado, contratos empresariais, que são aqueles celebrados entre empresários, pessoas físicas ou jurídicas, ou, ainda, entre um empresário e um não empresário, desde que este tenha celebrado o contrato com fim de lucro. E, de outro lado, há os contratos existenciais ou não empresariais, firmados entre não empresários ou entre um empresário e

um não empresário, sempre que para este a contratação não tenha objetivo de lucro. Dentre os contratos existenciais encontram-se todos os contratos de consumo, bem como os contratos de trabalho, locação residencial, compra da casa própria e, de uma maneira geral, os que dizem respeito à subsistência da pessoa humana. São exemplos de contratos empresariais os de agência, distribuição, fornecimento, transporte, *engineering*, consórcio interempresarial, franquia e os contratos bancários, dentre outros. [...] Os contratos empresariais apresentam importantes peculiaridades de tratamento, v.g., no que diz respeito à interpretação (papel mais acentuado dos usos empresariais), à alteração das circunstâncias (menor possibilidade de revisão contratual) e à aplicação dos princípios da boa-fé e da função social do contrato. (GOMES, 2022, p. 117)

Portanto, observa-se que o contrato empresarial tem como característica marcante a intenção de fomento profissional recíproco, revelada entre as partes signatárias, cada qual em seu ramo de exploração econômico, mediante atividade organizada, estruturada e profissional (e não meramente de natureza pessoal).

A intenção de ambas as partes (pessoas físicas ou jurídicas) nos contratos empresariais não é satisfazer um desejo da vida cotidiana, de natureza individual ou adquirir um bem para consumo, mas sim perquirir o lucro, no livre exercício do seu ramo empresarial explorado, mediante profissionalismo. Não há intenção de consumo, uso pessoal ou deleite, mas sim de insumo, de fomento, giro econômico e incremento de sua atividade empresarial, visando sempre à obtenção do lucro final.

Ao firmar-se o contrato de *traspasse*, por exemplo, o adquirente do estabelecimento comercial busca justamente obter futuro lucro naquele empreendimento comercial que ora adquire, e não propriamente usufruir de lazer ou outro tipo de uso pessoal. Da mesma forma, quando uma indústria contrata uma empresa transportadora para distribuição de sua produção, vê-se claramente que ambas buscam auferir o lucro na referida tratativa negocial, cada qual em sua própria atividade empresarial organizada, ambas pretendendo obter o lucro final. Igualmente se observa quando uma grande montadora de veículos adquire um carregamento de peças que serão utilizadas na sua linha de produção veicular, ou mesmo quando o franqueador celebra a abertura de uma nova franquia, em conjunto ao empresário franqueado.

De todo modo, não obstante a diferença teórica, vale destacar que, atualmente, o regime jurídico geral aplicável aos contratos civis convencionais e empresariais estão, da mesma forma, dispostos na disciplina do Código Civil, sendo perfeitamente possível então

adotar-se as bases, princípios e normas contratuais gerais também ao campo empresarial, como uma linha de partida, ou seja, como premissa interpretativa.

Entretanto, conforme claramente também se observa, dada a natural diferença havida entre os contratos civis convencionais e os empresariais, alguns princípios, normas e institutos possuem leitura diferenciada quando aplicados aos contratos empresariais (seja maximizando seu alcance, seja restringindo em muito o seu campo de incidência). No âmbito do presente estudo, busca-se analisar essencialmente se há possibilidade de incidência e a viabilidade jurídica (ou não) da caracterização dos vícios da vontade no universo dos contratos empresariais, mais precisamente no que tange às figuras típicas da lesão e do erro.

E, para tanto, é importante discorrermos primeiro, ainda que brevemente, acerca dos postulados e princípios contratuais, analisando-os sobretudo à luz dos contratos empresariais, visando à melhor compreensão da linha hermenêutica e da base principiológica de tais modalidades contratuais.

### **3 – PRINCÍPIOS, HERMENÊUTICA E PECULIARIDADES DOS CONTRATOS EMPRESARIAIS**

Como decorrência do fenômeno da Constitucionalização do Direito Privado, o estudo dos princípios em matéria contratual ganha cada vez mais relevo, mormente quando se busca investigar determinado instituto ou tema contratual, seja no âmbito do Direito Civil ou Empresarial.

Há muito, a análise jurídica dos contratos deixou de ser meramente literal ou presa a brocardos clássicos, passando a compreender um sistema próprio e avançado, detentor de postulados e princípios diferenciados, inclusive consagradores de valores éticos, como decorrência da força normativa da Constituição e dos consequentes influxos por ela exarados, sendo recepcionados e incorporados pelo Direito Privado contemporâneo.

Assim, o Direito Privado (Civil e Empresarial) contemporâneo exige que suas normas e princípios sejam interpretados também à luz das normas e princípios constitucionais. Não há ramo, norma, instituto ou princípio no Direito, atualmente, que passe ao largo da convergência constitucional. E, nesse contexto, emergem também os três grandes postulados atuais do Direito Privado brasileiro: a eticidade, a socialidade e a operabilidade, assim como os importantes princípios da boa-fé objetiva, função social da propriedade/contratos e equilíbrio econômico,

frente aos já consagrados e clássicos princípios contratuais do *pacta sunt servanda*, relatividade dos efeitos e autonomia da vontade.

A eticidade compreende a premissa de que as relações privadas devem ser pautadas pela boa-fé objetiva. Trata-se de um *standard* de conduta privada, marcado pelo agir ético, nos limites e nos padrões daquilo que se espera do indivíduo naquela situação concreta. Assim, como linha hermenêutica, o sistema de Direito Privado não confere agasalho a condutas ímprobas, antiéticas, contraditórias ou maliciosas, exigindo sempre o agir pautado na boa-fé, mediante condutas exteriores leais, transparentes, previsíveis e honestas. O postulado da eticidade traz sustentação ao princípio reitor da boa-fé objetiva, verdadeira viga mestra do Direito Privado contemporâneo. São elucidativas as lições de Teresa Negreiros acerca da boa-fé objetiva:

Com efeito, o princípio da boa-fé representa, no modelo atual de contrato, o valor da ética: lealdade, correção e veracidade compõem o seu substrato, o que explica a sua irradiação difusa, o seu sentido e alcance alargados, conformando todo o fenômeno contratual e, assim, repercutindo sobre os demais princípios, na medida em que a todos eles assoma o repúdio ao abuso da liberdade contratual a que tem dado lugar a ênfase excessiva no individualismo e no voluntarismo jurídicos. A fundamentação constitucional do princípio da boa-fé assenta na cláusula geral de tutela da pessoa humana – em que esta se presume parte integrante de uma comunidade, e não um ser isolado, cuja vontade em si mesma fosse absolutamente soberana, embora sujeita a limites externos (NEGREIROS, 2006, p. 116-117).

Por seu turno, a socialidade traduz a ideia de que, na concepção atual, mesmo os institutos de Direito Privado ostentam uma função social marcante, ou seja, um compromisso social, que, em tese, transcende a mera individualidade dos respectivos indivíduos signatários ou detentores de direitos reais. Assim, cada instituto e cada negócio jurídico assume uma função também perante a coletividade, principalmente em matéria de propriedade e contratos.

Rompe-se, portanto, com a já ultrapassada ideia de que os contratos só diriam respeito às próprias partes, sem admitir influxos externos, ou que a propriedade conferiria ao titular direitos plenos e irrestritos. Assim, mesmo os debates e reflexões em matéria de Direito Privado devem reservar atenção também à coletividade e às normas constitucionais, pois seus institutos cada vez menos se prendem apenas à individualidade fechada dos seus detentores, e cada vez mais se inserem no grande contexto social, assumindo papel, compromisso e funções perante a coletividade em geral, a qual inclusive cria justas expectativas a seu respeito.

Por fim, a operabilidade compreende a abertura e a facilitação do sistema de Direito Privado frente a concepções, sistematizações e métodos já ultrapassados. Troca-se o engessamento pela receptividade e a abertura do sistema, supera-se o isolamento de normas e brocardos pela convergência da força normativa e dos princípios constitucionais.

Busca-se adotar técnicas que prestigiem o exercício da hermenêutica, inclusive à luz dos casos concretos, conferindo melhor sistematização ao Direito Privado, bem como viabilizando uma nova leitura dos seus institutos, frente à força irradiante da Constituição. Admite-se, por exemplo, a criação de microssistemas (como ocorre com o consumerista), assim como a utilização de técnicas interpretativas, como as cláusulas gerais e os conceitos jurídicos indeterminados, conferindo então dinamismo, adaptabilidade e maior abertura do sistema de Direito Privado.

Portanto, observa-se que o Direito Privado contemporâneo traz a convivência harmônica dos antigos e já consagrados princípios contratuais, como o *pacta sunt servanda* (força vinculante ou obrigatória dos contratos), relatividade dos efeitos (os quais obrigam e vinculam as partes que a ele aderiram) e da autonomia da vontade (pelo qual as partes são livres para contratar ou deixar de contratar, assim como para estipular o teor das cláusulas e condições que melhor lhes aprouver, observados, evidentemente, os limites da licitude), agora conjuntamente aos já anunciados princípios inovadores da boa-fé objetiva e da função social, além, ainda, do princípio do equilíbrio econômico do contrato (pelo qual os vínculos contratuais devem guardar certa margem de equivalência material recíproca, evitando-se o enriquecimento sem causa ou a pactuação de cláusulas leoninas, sob pena de gerar a justa pretensão de revisão ou resolução da avença desequilibrada).

De todo modo, para os objetivos do presente estudo, a principal indagação que aqui se elenca, ainda em matéria principiológica, é a seguinte: os referidos princípios contratuais possuem abrangência, preponderância, campo de atuação e incidência totalmente idênticos, quando se analisa um contrato civil convencional em comparação a um contrato empresarial? Em outros termos, deve-se utilizar dos mesmos critérios hermenêuticos e a mesma base principiológica quando se analisa um contrato firmado no campo empresarial, sem distinção interpretativa frente aos contratos civis convencionais? Pensamos que a resposta é negativa.

Ora, conforme já apontado neste estudo, os contratos empresariais possuem como característica marcante, que os distingue, a busca recíproca dos signatários pelo lucro, sendo que as partes contratantes (empresas ou empresários) atuam em seus respectivos ramos

econômicos, visando ao fomento de suas atividades negociais desenvolvidas, mediante profissionalismo e organização. Nesse aspecto, Bertrand Wanderer assevera que:

Dessa forma, constata-se que nos contratos firmados entre empresários, quando do exercício da sua atividade produtiva, ambos os polos da relação têm por escopo o lucro. A empresa, então, é voltada para a perseguição de vantagem econômica. [...] Assim, a busca pelo lucro é a peculiaridade fundamental dos negócios mercantis, a partir do qual se desdobram suas demais características. Todavia, para que se obtenha essa vantagem econômica, necessário que os gastos despendidos no desenvolvimento da atividade sejam superados pelos ganhos que se espera alcançar. Para tanto, é preciso que o agente econômico busque a eficiência, entendida no seu sentido usual, ou seja, a busca pelo melhor resultado com o mínimo de custo possível (WANDERER, 2013, p. 87).

E, nesse cenário de busca pelo lucro final na exploração da sua atividade produtiva, em ambiente empresarial, mostra-se intuitiva a noção de que, aquele que persegue o lucro, suporta também o risco da operação desenvolvida, tratando-se inclusive de uma regra geral de mercado (ou seja, em regra, quanto maior o desejo do lucro, maior é o risco naturalmente assumido pelo *player*).

Ora, mediante sua atividade organizada, o empresário atua no mercado visando ao incremento da sua atividade produtiva, sendo que, quando realiza operações exitosas, auferе licitamente os lucros e vantagens advindas do sucesso da sua empreitada bem-sucedida. Noutra giro, e em igual medida, se a operação empresarial se mostrar depois ruinosa, imperita ou deficitária, arcará ele também com os prejuízos e ônus das suas transações malsucedidas.

Dessa forma, é dever do empresário-contratante bem avaliar, de forma prévia, com absoluta cautela, zelo, planejamento e serenidade, todos os riscos e cálculos inerentes à avença a ser firmada, pois do contrário, não é raro deparar-se com situações práticas em que contratos mal planejados levam o empresário à bancarrota. Novamente, são importantes as observações de Bertrand Wanderer (em referência também ao pensamento de Renato Ventura Ribeiro), quando avalia que:

A empresa deve ser considerada como um centro de tomadas de decisões, onde há alocação de recursos que não derivam apenas do comportamento dos preços, mas principalmente da escolha do empresário que visa primordialmente à obtenção de lucro. Na busca por esse *interim*, o empresário deverá pautar o seu comportamento pelo padrão de cuidado e diligência empresarial. [...] Conforme verificado, dentre os deveres de diligência está o

de não praticar erros graves, caracterizados estes como condutas culpáveis, imperitas ou imprudentes. Como exemplo do que um empresário não deve fazer, tem-se “*a prática de operações especulativas e arriscadas, com risco elevado ou desproporcional ao benefício esperado, bem como aquelas com faltas de garantias ou que impliquem endividamento excessivo*”. [...] O direito comercial não vê o empresário como um tolo irresponsável e, por sua vez, o ordenamento jurídico, considerado em sua plenitude, não pode ter a função de corrigir equívocos eventualmente praticados. [...] O agente econômico pode cometer erros em suas jogadas e previsões. A possibilidade de equívoco é fundamental para o funcionamento do sistema de direito comercial e não pode ser desprezada pela disciplina dos contratos empresariais (WANDERER, 2013, p. 122-123).

Nesse cenário, conquanto a diretriz da boa-fé objetiva seja estruturante a todo o sistema privado contemporâneo, quando se está diante de um contrato empresarial, é forçoso reconhecer-se que há uma preponderância e protagonismo do princípio da autonomia da vontade, mesmo frente à eventual pretensão de reequilíbrio ou revisão da avença originária pela invocação do princípio do equilíbrio econômico.

Da mesma forma, não há como deixar de reconhecer que o clássico princípio do *pacta sunt servanda* (força obrigatória dos contratos) assume papel fundamental e diferenciado em matéria de contratos empresariais, também preponderando frente ao eventual desejo de corrigir-se eventual desequilíbrio material verificado posteriormente nas obrigações reciprocamente assumidas entre os empresários signatários.

Assim, por envolver a tomada de decisões negociais, em ambiente empresarial, na busca pelo lucro, mediante organização, estrutura e profissionalismo, os contratos empresariais deixam margem bastante reduzida para eventuais pretensões de revisão, reajuste, repactuação, anulação ou resolução unilateral, ainda que tais pretensões se revelem fundadas na busca pelo reequilíbrio econômico-contratual, sob pena de esvaziar-se a própria essência e lógica do mercado empresarial, eximindo-se indevidamente o empresário de suportar os ônus de suas próprias decisões e transações mal calculadas.

Não seria exagero, portanto, afirmar-se que a ideia geral de conservação e manutenção dos contratos empresariais, tais como ajustados originariamente entre os empresários signatários, inclusive em prestígio acentuado e preponderante dos princípios da autonomia da vontade e do *pacta sunt servanda*, frente até mesmo ao princípio do equilíbrio econômico (e das respectivas pretensões de eventual revisão/reajuste/anulação dele decorrentes), consagra a

própria função social inerente aos contratos empresariais, pois há justas expectativas coletivas de que, da mesma forma em que o empresário bem-sucedido em suas transações possa auferir lícitamente os lucros obtidos, também o empresário ruinoso de suas próprias escolhas deve arcar com tal ônus, sem a possibilidade de salvaguarda do Estado no sentido de desobrigá-lo das consequências de suas empreitadas negociais malsucedidas.

Em suma, se não há expectativa ou obrigação do empresário em distribuir os lucros privados que merecidamente obteve, não há também direito ou justa pretensão ao automático amparo estatal para repartição ou exclusão dos prejuízos sofridos.

#### **4 – OS VÍCIOS DA VONTADE NOS CONTRATOS EMPRESARIAIS**

Os vícios da vontade se consubstanciam em defeitos havidos na voluntariedade manifestada pela parte contratante, eivando a própria consensualidade e consentimento da avença assumida, sendo passíveis de gerar a invalidação do contrato firmado. Estão previstos nos artigos 138 a 165 do Código Civil, compreendendo as figuras típicas do erro ou ignorância, dolo, coação, estado de perigo, lesão e fraude contra credores. Nesse aspecto, Arnaldo Rizzardo assim observa:

Os vícios de consentimento constituem as causas que podem perturbar a vontade, ou irregularidades no processo de formação do consentimento, que viciam o negócio jurídico unilateral ou bilateral, tornando-o suscetível de anulação. Para a validade do ato jurídico, a vontade há de funcionar normalmente, sem qualquer constrangimento ou cominação de objetivos subreptícios, pois, do contrário, pode tornar inválida a sua manifestação. Os fatores que desvirtuam o propósito íntimo do agente, ou que lhe dão uma expressão diversa da pretendida, formam os defeitos dos atos jurídicos, acarretando-lhes a ineficácia, desde que arguida pelo lesado. As manifestações defeituosas da vontade vêm previstas nos arts. 138 a 165 do Código Civil. São anuláveis, na previsão do art. 171, inc. II, e apresentam-se na seguinte ordem: erro (ou ignorância) dolo, coação, estado de perigo, lesão e fraude contra credores (RIZZARDO, 2023, p. 217).

Ora, sabe-se que, para a regular formação do contrato, a vontade manifestada pela parte deve ser livre e consciente, desprovida de eventuais vícios que a maculem. É da essência dos contratos em geral a consensualidade e a bilateralidade, mediante a livre exteriorização da



vontade, em exercício inclusive do livre-arbítrio de ambas as partes signatárias, seja no âmbito dos contratos civis convencionais, seja no que tange aos empresariais.

Assim, não há dúvidas de que determinados vícios da vontade podem (e devem) gerar a anulação do negócio jurídico firmado, seja em ambiente puramente civil, seja no ramo empresarial. Ora, não há como discutir-se que um contrato firmado sob coação ou mediante estado de perigo, independentemente de sua natureza (civil convencional ou empresarial), de fato ostenta sério defeito na exteriorização da vontade, sendo passível mesmo de invalidação.

Por exemplo, imagine-se a hipótese do empresário que assina um contrato sob a ameaça de um revólver (coação), ou como meio necessário para pagar o resgate do sequestro do seu filho, cuja circunstância é conhecida pela outra parte contratante (hipótese de estado de perigo). É evidente que, em tais casos, o contrato empresarial será anulável por vício da vontade.

Da mesma forma, no caso do dolo, também é possível vislumbrar-se a possibilidade de anulação do negócio jurídico empresarial, nas hipóteses de indução a erro substancial, provocada intencionalmente por conduta maliciosa da parte adversa ou mesmo por terceiro. Trata-se de situação em que a parte beneficiária (ou terceiro, com a aquiescência daquela) vem a praticar atos enganosos e ardis, em evidente prejuízo da parte contratante adversa (ora vitimada), levando-a sorrateiramente a firmar um contrato que, caso tivesse sido revelada a verdade, claramente não o firmaria. Arnaldo Rizzardo assim resume o dolo, passível de invalidação do negócio jurídico por vício da vontade:

É o erro intencionalmente provocado. Instigado pela intenção de enganar, o autor mune-se da vontade de induzir o outro ao erro, usando de artifícios não grosseiros ou perceptíveis a *prima facie*. Busca o prejuízo do induzido ou *deceptus* e o proveito próprio ou de terceiros (RIZZARDO, 2023, p. 220).

Vale destacar, nesse aspecto, que não é qualquer dolo que automaticamente gera a invalidação do negócio jurídico. Primeiramente, deve-se tratar de dolo que recai sobre elemento substancial (relevante) e determinante do negócio jurídico firmado, e não meramente acidental ou secundário. Além disso, deve-se estar diante de dolo empregado com certa habilidade e destreza pela parte causadora, ou seja, não passível de percepção pela parte adversa, considerada a situação concreta vivenciada, mediante critério razoável.

Noutro giro, evidentemente se exclui da possibilidade de anulação do contrato as hipóteses de mera prática de *dolus bonus*, ou seja, a prática usual de apenas enaltecer, exacerbar ou exagerar as vantagens ou benefícios de determinada coisa, produto, negócio ou serviço. Anderson Schreiber assim observa:

A doutrina distingue, tradicionalmente, o *dolus malus* do *dolus bonus*. O *dolus malus* seria o dolo propriamente dito: aquele que se caracteriza pela vontade de iludir, com o propósito de prejudicar o declarante. Já o *dolus bonus* consistiria naquele conjunto de práticas usuais do comércio que não têm o escopo de iludir ou prejudicar, como a ênfase nas qualidades do bem a ser vendido ou os exageros habitualmente utilizados na publicidade comercial. O *dolus bonus* não seria suficiente para atrair os efeitos jurídicos do dolo. Aqui, cumpre distinguir, todavia, entre os exageros insuscetíveis de induzir em erro o declarante e, de outro lado, aquelas informações objetivamente falsas que podem acabar por iludi-lo (SCHREIBER, 2022, p. 111).

Assim, como regra, somente o *dolus malus*, de caráter relevante e substancial (essencial), e não passível de percepção razoável pela parte vitimada, tem como consequência a possibilidade de invalidação do contrato, inclusive no campo empresarial.

Por exemplo, imagine-se a situação em que um empresário, interessado em firmar o trespasse de seu estabelecimento para outro indivíduo, venha a ocultar dolosamente nos balancetes da empresa a existência de vultosas dívidas pendentes ou recentes prejuízos sofridos, induzindo o adquirente a acreditar (falsamente) que a referida empresa ostentava situação financeira bastante sadia e lucrativa, mediante o emprego de artil. Da mesma forma, imagine-se a hipótese em que o franqueador, visando atrair novos franqueados a qualquer custo, forneça informações falsas acerca do empreendimento, inclusive no que tange a valores, custos da operação, perspectivas de retorno, fornecimento de matéria-prima ou outros dados relevantes, criando dolosamente um cenário fantasioso, que absolutamente não corresponde à realidade.

Ainda, também se revela possível a caracterização de eventual fraude contra credores no ambiente empresarial, conforme a disciplina dos artigos 158 a 165 do CC. Da mesma forma como ocorre no campo civil, entre particulares, também eventuais atos intencionais e danosos aos credores podem se efetivar entre empresários, tal como nas hipóteses de doação, remissão de dívidas ou mesmo alienação de bens da empresa, com o objetivo de frustrar créditos de terceiros, casos em que será possível cogitar-se do cabimento da ação pauliana. A respeito da fraude contra credores, Maria Helena Diniz assim leciona:

Constitui fraude contra credores a prática maliciosa, pelo devedor, de atos que desfalcam o seu patrimônio, com o escopo de colocá-lo a salvo de uma execução por dívidas em detrimento dos direitos creditórios alheios. Dois são seus elementos: o objetivo (*eventus damni*), que é todo ato prejudicial ao credor, não só por tornar o devedor insolvente ou por ter sido realizado em estado de insolvência, devendo haver nexos causal entre o ato do devedor e a

sua insolvência, que o impossibilita de garantir a satisfação do crédito, como também por reduzir a garantia, tornando-a insuficiente para atender ao crédito, e o subjetivo (*consilium fraudis*), que é a má-fé, a intenção de prejudicar do devedor ou do devedor aliado a terceiro, ilidindo os efeitos da cobrança (DINIZ, 2023, p. 186).

Por exemplo, imagine-se a hipótese em que determinado empresário, com o fito de frustrar credores, opere a doação de bens ou ativos da empresa, ou renuncie a créditos que a empresa teria direito a receber, frustrando a solvência da empresa e gerando a inadimplência frente aos credores. Ainda, considere-se também as hipóteses em que o empresário venha a firmar o trespasse com terceiro, transferir bens da empresa em seu próprio favor ou fazer grandes retiradas, mesmo sem ter havido lucro, também com o objetivo de prejudicar seus credores e eximir-se do pagamento das dívidas existentes.

Portanto, uma vez presentes os requisitos necessários à caracterização da fraude contra credores (*eventus damni e consilium fraudis*), mostra-se perfeitamente cabível a sua verificação e reconhecimento também na seara empresarial, tornando passível de anulação a referida avença firmada em prejuízo aos credores da empresa.

Noutro giro, a mesma conclusão, em princípio, não pode ser extraída das hipóteses de mero erro ou lesão, quando analisadas criteriosamente à luz do campo empresarial, conforme será melhor aprofundado no tópico subsequente deste presente estudo.

## **5 – AS FIGURAS DO ERRO E DA LESÃO EM MATÉRIA DE CONTRATOS EMPRESARIAIS**

Ainda no que tange à temática dos vícios da vontade, sabe-se que o instituto do erro, diferentemente do que ocorre com o dolo, consiste na falsa percepção da realidade assumida pela própria parte contratante, não provocada e não incentivada pela parte adversa ou de eventual terceiro. Em outras palavras, trata-se de uma falha na compreensão da própria parte, por seu descuido, desatenção ou desconhecimento, mas que não fora causada ou induzida pela outra parte contratante. Arnaldo Rizzardo sintetiza que:

O agente crê verdadeiro o que é falso, ou falso o que é verdadeiro. Ambas as figuras são puramente fortuitas, provocadas por engano ou equívoco do lesado, sem que a outra parte haja concorrido, de qualquer maneira, para este estado de espírito. Diferencia-se o erro do dolo porque, neste, a vítima incorre

em equívoco levada intencionalmente pelo agente (RIZZARDO, 2023, p. 218).

Assim, podemos identificar a configuração do instituto do erro, por exemplo, quando o indivíduo pensa adquirir um veículo X, mas na verdade adquire um veículo Y, por desatenção, ou quando firma uma doação, pensando celebrar um comodato. Ainda, exemplifique-se o caso em que o sujeito acredita contratar um transporte para o Estado da Califórnia-EUA, mas na verdade contratou para a cidade de Califórnia, situada no Estado do Paraná/Brasil, por seu descuido. Ainda, imagine-se o caso em que um investidor decida financiar o desenvolvimento de uma obra de um artista que acredita ser o renomado, porém se trata de um homônimo sem grande talento. Nas palavras de Maria Helena Diniz:

Num sentido geral *erro* é uma noção inexata, não verdadeira, sobre alguma coisa, objeto ou pessoa, que influencia a formação da vontade. Se influi na vontade do declarante, impede que se forme em consonância com sua verdadeira motivação; tendo sobre um fato ou sobre um preceito noção incompleta, o agente emite sua vontade de modo diverso do que a manifestaria se dele tivesse conhecimento exato ou completo (DINIZ, 2023, p. 171).

Portanto, extrai-se que o erro consiste na compreensão equivocada da realidade envolta pelo indivíduo, seja no que tange à natureza do negócio, objeto, quantidade, qualidades da coisa ou identidades ligadas às demais pessoas envolvidas na avença, mas sem ter havido qualquer interferência ou provocação dolosa pela parte adversa ou por terceiro, e cujo equívoco era passível de identificação pelo homem de diligência mediana.

Noutro giro, já no que tange ao instituto da lesão, inicialmente, na definição legal do Art. 157 do CC, “*ocorre a lesão quando uma pessoa, sob premente necessidade, ou por inexperiência, se obriga a prestação manifestamente desproporcional ao valor da prestação oposta.*” Assim, no caso da lesão, o contratante firma uma avença desfavorável aos seus próprios interesses, seja por inexperiência ou por premente necessidade de fazê-lo, mas não propriamente porque confundiu algum elemento essencial da contratação (como ocorre no erro).

Portanto, infere-se que, enquanto o erro está mais ligado a um fator de desatenção elementar da realidade, que interfere substancialmente no resultado da avença, mas que seria passível de percepção por diligência mediana, por seu turno, a lesão se relaciona mais ao conteúdo em si da aludida avença, vindo o indivíduo a firmar um verdadeiro mau negócio, por necessidade ou por inexperiência própria, suportando manifesto prejuízo. Arnaldo Rizzardo assim esclarece acerca da lesão:

A própria expressão ‘lesão no direito’ nos dá a ideia do conteúdo do instituto. De um modo bem simples, define-se como lesão ou lesão enorme o negócio defeituoso em que uma das partes, abusando da inexperiência ou da premente necessidade da outra, obtém vantagem manifestamente desproporcional ao proveito resultante da prestação, ou exageradamente exorbitante dentro da normalidade. Ou, também, conceitua-se como todo o contrato em que não se observa o princípio da igualdade, pelo menos aproximada, na prestação e na contraprestação, e em que não há a intenção de se afazer uma liberalidade. Revelando a falta da equidade, ou a iniquidade enorme, provoca um desequilíbrio nas relações contratuais. Historicamente, equivalia à alienação da coisa por menos da metade de seu justo preço ou valor. [...] Procurando se encontrar uma adequação aos tempos atuais da lesão, busca-se considerar lesivo o contrato quando resultar uma evidente e injustificada desproporcionalidade entre o preço recebido e o valor da coisa, aproveitando-se o comprador de uma situação subjetiva especial vivida pelo vendedor, como uma necessidade premente, ou inexperiência, ou leviandade. Não há uma taxação delimitadora entre o preço justo e injusto, ou um grau, na estimativa dos bens, indicador do prejuízo, como regra. Importa reconhecer a gravidade do dano resultante do contrato (RIZZARDO, 2023, p. 226).

Assim, a lesão, como se observa, acarreta a desproporção manifesta entre a vantagem obtida por um dos contratantes, em contraste ao prejuízo suportado pelo outro indivíduo da avença comutativa, mas não por eventual coação ou dolo (emprego de ardil), mas sim por certo oportunismo, aproveitando-se o indivíduo da condição de inexperiência ou de necessidade da parte lesada, vindo a firmar um contrato extremamente benéfico a si, porém ruinoso à outra parte.

Podemos citar como exemplos de lesão a venda de um imóvel por 30% do preço de mercado, a contratação de prestação de um serviço fungível por um dia, porém pelo mesmo preço praticado no mercado para o custo mensal do mesmo serviço, ou então a compra de um carro usado, em péssimo estado de conservação, mas pelo mesmo preço de um veículo zero, do mesmo modelo. Trata-se, portanto, do mau negócio para um dos polos, na mesma medida em que se revela extremamente vantajoso ao outro contratante.

Vale observar que o Art. 157 do CC admite a caracterização da lesão a partir de duas causas ensejadoras, quais sejam, a inexperiência do lesado ou a sua premente necessidade. Evidentemente, essa última hipótese não se confunde com os casos de coação ou de estado de perigo (os quais, conforme já apontado supra, se revelam distintos e inclusive mais graves, em

tese), mas sim consubstanciando-se, por seu turno, em hipóteses de necessidade particular e momentânea do lesado (inclusive de índole financeira, de dificuldades outras ou de mera oportunidade para aderir a outro negócio que acabara de surgir), não provocadas e não induzidas pela parte adversa, e também não relacionadas a eventual perigo familiar do contratante. Conforme nos ensina Maria Helena Diniz:

A premência de necessidade pode advir da iminência de um dano patrimonial, como urgência de evitar processo falimentar, mas nem sempre está ligada a condições econômico-financeiras, pois poderá dizer respeito à impossibilidade, em razão da situação em que a pessoa se encontra, de evitar a efetivação de um dado contrato. A leviandade, oriunda da falta de experiência, pode ser relativa ao ato de realizar negócio, de cujos efeitos pouco se conhece, sem auxílio de um advogado. Trata-se da afoiteza ou da pressa no fechamento de um negócio ou da falta de reflexão sobre as consequências que poderão advir do ato negocial concluído. A inexperiência pode dizer respeito à falta de vivência negocial, à ausência de conhecimento sobre os caracteres de determinado negócio ou à pouca habilidade relativa à natureza de certo empreendimento. Logo, trata-se, como já dissemos, de inexperiência contratual, não indicando falta de instrução ou de cultura intelectual (DINIZ, 2023, p. 181).

Assim, assentados os conceitos e exemplos de caracterização dos vícios do erro e da lesão, ambos previstos no Código Civil como hipóteses passíveis de ensejar a contaminação do negócio jurídico e a sua respectiva pretensão anulatória (Art. 171, II, do CC), em tese, o questionamento primordial que ora se propõe neste presente estudo pode ser assim sintetizado: as figuras do erro e da lesão são capazes de ensejar a anulação também dos contratos empresariais, da mesma forma como ocorre nos contratos civis convencionais? Novamente, pensamos que a resposta seja negativa, ao menos em regra.

Isso porque, conforme já asseverado neste estudo, os contratos empresariais são firmados por empresas ou empresários, no exercício de suas respectivas atividades econômicas, mediante organização, estrutura e profissionalismo, e sempre visando à obtenção do lucro final. Assim, é da própria natureza do empreendedorismo que, da mesma forma que o agente persegue o lucro, também suporta o risco da atividade explorada.

Dessa forma, espera-se do empresário, ao firmar uma avença de fomento, que se reputa amparada em profissionalismo e organização, com assunção dos riscos, em busca do lucro final, no exercício de sua atividade explorada, que o tenha feito de forma planejada, refletida,

consciente e zelosa. Além disso, mesmo que assim tenha agido, o risco existente é de responsabilidade do próprio empresário, assim como a expectativa dos lucros.

Portanto, tal contexto (inclusive quando considerada a própria expectativa social depositada na figura do empresário), em regra, não se mostra compatível com a possibilidade de invalidação do contrato firmado pela invocação do instituto do erro, no qual o empresário não compreendeu ou não percebeu fatores elementares da realidade que o cercava, seja no que tange à natureza do negócio firmado, quantidade, objeto, qualidade ou quanto aos demais sujeitos envolvidos no vínculo mercantil.

Ora, dada a natural assunção de riscos no exercício da atividade empresarial, a eventual abertura de via ampla para que o empresário não diligente, descuidado ou afoito pudesse simplesmente desfazer (invalidar) o contrato empresarial firmado, unilateralmente, sob a mera alegação de erro, em tese, acabaria por inviabilizar a própria lógica do livre mercado, além de transferir ao Judiciário a criação de uma espécie de escudo que o poderia blindar das consequências das suas próprias transações impensadas ou desatentas. Bertrand Wanderer assevera que:

Desse modo, nenhuma interpretação de um contrato empresarial será coerente e adequada se retirar o fator erro do sistema, neutralizando os prejuízos (ou lucros) que devem ser suportados pelos agentes econômicos, decorrentes de sua atuação no mercado. Como regra geral, o sistema jurídico não pode obrigar alguém a não ter lucro (ou prejuízo), mas apenas a agir conforme os parâmetros da boa-fé objetiva, levando em conta as regras, os princípios e as legítimas expectativas da outra parte (agir conforme o direito). [...] Seguindo esse raciocínio, a compreensão que se extrai é de que um ordenamento que - em nome da proteção do agente econômico mais fraco - neutralizasse demasiadamente os efeitos nefastos do erro para o empresário poderia acabar distorcendo o mercado e enfraquecendo a tutela do crédito (WANDERER, 2013, p. 124-125).

Portanto, a nosso sentir, não seria dado ao empresário, por exemplo, pretender invalidar um contrato de compra de matéria-prima que seria utilizada na sua linha de produção, caso constate depois que, na verdade, seria outro tipo de insumo o mais apropriado na sua indústria. Ainda, não se relevaria viável autorizar-se ao franqueado anular o contrato de franquia já firmado, caso perceba depois que, na verdade, o produto de venda da sua franquia é o sorvete de massa, quando pensava que seria o picolé, por sua própria desatenção. Ainda, descaberia também a pretensão de anulação do contrato de trespasse caso o adquirente

descobrisse depois que o estabelecimento que negociou revende produtos diferentes daqueles que acreditava comercializar.

Nesse contexto, o profissionalismo e a organização inerentes à atividade empresarial, com a assunção dos riscos naturais da atividade, se revelam, *data vênia*, em regra, incompatíveis com eventual porta aberta para anulações dos contratos empresariais fundados na figura do erro, ainda que substancial, diferentemente do que pode ocorrer com os contratos civis convencionais.

Do mesmo modo, e pelos mesmos motivos, em regra, vislumbramos que a figura da lesão também não possui o condão de invalidar (anular) os contratos empresariais, até porque a eventual inexperiência do empresário, que vem a firmar contrato ruinoso aos seus próprios interesses mercantis, nada mais representa do que a concretização do risco natural a que se sujeita todo e qualquer empresário, já que a arte de empreender exige muito planejamento, reflexão, estratégia, atenção e conhecimento de mercado, e cuja inobservância naturalmente atrai grande probabilidade de amargurar severos prejuízos.

Ademais, as características da organização, estrutura e profissionalismo, com assunção de riscos, visando obter lucro, marcas essas inerentes à atividade mercantil, por si sós, já se revelam incompatíveis com a atuação desavisada de neófitos em qualquer ramo empresarial, de modo que, aquele que assim se aventura, de forma imperita, deve estar preparado para arcar com as consequências ruinosas que provavelmente decorrerão.

Nesse mesmo sentido, aliás, é o enunciado 28 do Conselho da Justiça Federal (CJF), aprovado na I Jornada de Direito Comercial, ao dispor que: *“em razão do profissionalismo com que os empresários devem exercer sua atividade, os contratos empresariais não podem ser anulados pelo vício da lesão fundada na inexperiência.”*

Sem prejuízo, mesmo a arguição de lesão amparada na hipótese de premente necessidade, em regra, não se revelaria também apta a anular o negócio jurídico firmado no campo empresarial, em princípio. Isso porque, mesmo que o empresário esteja em situação financeira que o exija, por exemplo, angariar recursos com brevidade, para satisfazer credores ou adquirir outros maquinários e insumos emergenciais, ou mesmo realizar modificações urgentes em seu estabelecimento, vindo então a se desfazer de ativos, bens ou produtos muito abaixo do valor de mercado, ainda assim, trata-se de contexto também compreendido nas regras do próprio mercado, inerente ao ambiente empresarial, e cuja decisão cabe exclusivamente ao *player* assumir e suportar. Nesse aspecto, novamente Bertrand Wanderer defende que:

Assim, no contexto empresarial, não se pode permitir ao contraente liberar-se dos seus compromissos simplesmente porque a operação não trouxe o lucro



pretendido, sob pena de subversão completa do sistema e insegurança e imprevisibilidade comprometedoras. Nesse sentido, as consequências dos erros nas avaliações subjetivas de cada empresário devem ser por ele exclusivamente suportados, não devendo a revisão de contratos ou de cláusulas contratuais, ou anulação integral do negócio jurídico, servir para corrigir maus negócios empresariais. [...] Sendo assim, não caberia a alegação da lesão, eis que não haveria que se falar em inexperiência no momento de contratar. Além disso, não necessariamente estar-se-ia caracterizado o dolo de aproveitamento que, como visto, caracteriza-se pela exploração do lesado. Ora, se a situação de normalidade é a de que os empresários estão acostumados ao trato comercial, não haveria condição de inferioridade no momento da contratação. Faltaria, portanto, o requisito subjetivo da lesão (WANDERER, 2013, 126-127).

Portanto, não se relevaria viável, por exemplo, o empresário pretender anular a compra de um estabelecimento no qual verificou depois não ser capaz de prosperar e lhe gerar lucro (desde que os balanços apresentados no momento do trespasse tenham sido fiéis e sem adulterações). Da mesma forma, não vinga a pretensão anulatória do construtor que adquire uma área do loteador, destinada à futura edificação, por valor muito superior ao preço de mercado. Ainda, não assiste razão ao empresário que, visando quitar um empréstimo contraído junto a uma instituição bancária, vende uma de suas filiais por valor abaixo do preço justo, diante da urgência em angariar recursos imediatamente. Afinal, conforme conclui, novamente, Bertrand Wanderer:

[...] as consequências dos erros nas avaliações subjetivas de cada empresário devem ser por ele exclusivamente suportadas, não devendo a revisão de contratos ou de cláusulas contratuais, bem como a anulação integral do negócio jurídico ou até mesmo a sua resolução, servir para corrigir maus negócios empresariais. (WANDERER, 2013, p. 150)

Assim, constata-se que, como regra, os institutos do erro e da lesão não são passíveis de ensejar a anulação dos contratos firmados no campo empresarial, diferentemente do que ocorre nos contratos civis convencionais. Não se trata, entretanto, de afirmação absoluta e peremptória, pois o dinamismo, a complexidade e a multiplicidade de casos concretos que a realidade é capaz de revelar, em tese, podem abrir eventual espaço para flexibilização e admissibilidade excepcional de sua aplicação e consequente efeito anulatório da avença, por mera hipótese.

Entretanto, partindo-se de um contexto de normalidade e ordinariiedade, e sempre pautando-se na diretriz da boa-fé objetiva, as premissas dos contratos empresariais se revelam incompatíveis com a pretensão anulatória fundada nas figuras do erro e da lesão, sendo certo ainda que, dada a natureza e as regras do livre mercado, a diretriz do equilíbrio econômico do contrato cede espaço frente à autonomia da vontade e à força vinculante (*pacta sunt servanda*) dos contratos empresariais, em respeito inclusive à própria função social dessas modalidades de vínculos.

## 6 – CONCLUSÃO

Por todo o exposto, observa-se que os contratos empresariais se inserem em contexto diferenciado frente às avenças civis convencionais, em especial quando se considera que aqueles são firmados entre empresas ou empresários, mediante estrutura, organização e profissionalismo, fundados em prévio planejamento, e sempre visando à obtenção do lucro final, em meio às regras inerentes ao livre mercado.

Dessa forma, a própria função social dos contratos empresariais, aliada à exigência de comportamentos não contraditórios dos *players*, mediante a criação de justas expectativas traduzidas pela diretriz da boa-fé objetiva, aplicada às peculiaridades do seio mercantil e atenta às regras naturais do livre mercado, geram certa flexibilização do princípio do equilíbrio econômico, frente à autonomia da vontade e ao *pacta sunt servanda*, uma vez que é da essência da atividade empresarial a natural assunção de riscos, com possibilidades reais de obtenção de lucros, mas, na mesma medida, de também amargurar prejuízos.

Nesse contexto, conquanto seja possível reconhecer-se a incidência dos vícios da vontade da coação, estado de perigo, dolo e fraude contra credores, mesmo no âmbito dos contratos empresariais, ao revés, as figuras do erro e da lesão, em regra, não são passíveis de gerar efeitos anulatórios em tais modalidades de avenças, dada a própria natureza do ambiente empresarial.

Afinal, a má percepção da realidade pelo empresário desatento ou pouco diligente, a imperícia do empresário neófito no ramo em que decide se aventurar ou mesmo a necessidade momentânea surgida no ambiente empresarial, em regra, não constituem motivos suficientes para a radical anulação do contrato mercantil já firmado, sob pena de esvaziar-se a lógica do livre mercado, eximindo-se indevidamente o empresário de suportar os ônus dos maus negócios por ele mesmo firmados, e por consequência transferindo ao Judiciário a função de salvaguarda

do empresário que, ao invés de obter o pretendido lucro, suportou prejuízo em sua atividade mercantil.

Assim, conclui-se que, conquanto não se trate de afirmação absoluta ou peremptória, conforme outrora já ressaltado, como regra geral, as figuras do erro e da lesão se revelam incompatíveis com a natureza dos contratos empresariais, não sendo hábeis a ensejar a eventual anulação de tais modalidades de vínculos, em ambiente mercantil.

## 7 – REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

DINIZ, Maria Helena. *Curso de Direito Civil Brasileiro*. Vol. 1. 40ª Edição. São Paulo: SaraivaJur, 2023.

FORGIONI, Paula A. *A interpretação dos negócios empresariais no novo Código Civil brasileiro*. *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro*. São Paulo: Malheiros. v. 42, n. 130, abr./jun. 2003.

FORGIONI, Paula A. *Contratos Empresariais: Teoria Geral e Aplicação*. 8ª Edição. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2023.

GOMES, Orlando. *Contratos*. 28ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2022.

LÔBO, Paulo. *Direito Civil: Contratos*. 3º Vol. 9ª Edição. São Paulo: SaraivaJur, 2023.

NEGREIROS, Teresa. *Teoria do Contrato: Novos Paradigmas*. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições de Direito Civil. Contratos*, 25ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2022.

RIBEIRO, Renato Ventura. *Dever de diligência dos administradores de sociedades*. São Paulo: Quartier Latin, 2006.

RIZZARDO, Arnaldo. *Contratos*. 21ª Edição. Rio de Janeiro: Forense, 2023.

SCHREIBER, Anderson. *Manual de Direito Civil Contemporâneo*. 5 Edição. São Paulo: SaraivaJur, 2022.

WANDERER, Bertrand. *A inaplicabilidade, em regra, dos institutos da lesão e da onerosidade excessiva aos contratos interempresariais*. Brasília: UNB, Dissertação de Mestrado, 2013.

Disponível

em:

[https://repositorio.unb.br/bitstream/10482/13042/1/2013\\_BertrandWanderer.pdf](https://repositorio.unb.br/bitstream/10482/13042/1/2013_BertrandWanderer.pdf)