

AS CONDIÇÕES GERAIS DOS NEGÓCIOS — POSIÇÕES DOUTRINÁRIAS — SOLUÇÕES ADOTADAS PELO CÓDIGO DO CONSUMIDOR

ZULEIKA PINTO COSTA VARGAS

Introdução — I. Condições Gerais do Negócio e Contrato de Adesão: A) Noções Gerais; B) Conceito; C) Condições Gerais dos Negócios e figuras afins: a) Condições Gerais dos Negócios e Contratos de Adesão; b) Condições Gerais dos Negócios, Contrato-Tipo e Convenção Coletiva ou Acordo Normativo; c) Condições Gerais dos Negócios e Pré-contrato. D) Natureza Jurídica das Condições Gerais dos Negócios; E) Inclusão das Condições Gerais: a) Dever de Informar; b) Direito ao conhecimento do conteúdo — II. Controle das Condições Gerais do Negócio: A) Controle Preventivo ou Prévio: a) Métodos de Controle Voluntário : 1) Experiências de Autocontrole; 2) Participação dos consumidores na elaboração; b) Controle Misto; c) Controle Administrativo. B) Controle Legislativo: a) Determinação legal das Cláusulas Abusivas. 1. Sistema da Cláusula Geral e a Lista de Cláusulas não limitativas: 1.1 Cláusula da boa-fé; 1.2 Lista das Cláusulas Abusivas. 2. Sistema de tipificação. C) Controle Judicial — III. Conclusão.

INTRODUÇÃO

1. A evolução econômica e social de nossos dias, com a mudança da fisionomia das relações sociais, deu lugar ao aparecimento, no campo do direito contratual, do fenômeno correspondente aos chamados contratos de adesão, especialmente o das condições gerais dos negócios.

2. No estudo da evolução da noção de contrato merece destaque especial e inicial o período histórico relativo ao predomínio da idéia de autonomia da vontade, tal a sua importância, refletida até nossos dias.

“A vontade é a causa primeira do direito”: é assim que se enuncia o credo filosófico e jurídico dos Séculos XVII e XIX.¹ Segundo tal concepção na base da estrutura social está o indivíduo, ou seja, uma vontade

1. Alfred Rieg, “Le rôle de la volonté dans la formation de l’acte juridique d’après les doctrines allemandes du XIX.^e siècle”, in *Archives de Philosophie du Droit*, 1957, p. 125.

livre. O Estado, a lei nada mais são do que emanções das vontades individuais conjugadas. A vontade é a causa primeira e remota do direito objetivo e também a causa imediata dos direitos subjetivos. A grande parte dos direitos e obrigações, resultantes de atos jurídicos, sobretudo de contratos, passam pelo indivíduo.

Vincula-se o dogma da autonomia da vontade a um posicionamento básico sócio-político — o liberalismo. Este tem suas origens, em parte, na doutrina da filosofia moral inglesa de Shaftesbury, Lock e Adam Smith, e, de outra parte, origina-se nos ensinamentos da escola fisiocrática francesa.

A doutrina clássica francesa atribui a Kant a origem do princípio da autonomia da vontade, sob o ponto de vista jurídico. Muito embora haja quem atribua a Kant uma influência menor, uma vez que teria se restringido a tratar da autonomia da vontade no campo moral e não jurídico, a verdade é que o seu pensamento refletia todo um espírito da época.

Deixadas de lado as divergências, o que se constata é que o entendimento dos juristas franceses e alemães é comum: a vontade humana é o fator essencial na criação, modificação e extinção dos direitos e obrigações.

Duas foram, porém, as teorias que procuraram explicar o primado da vontade: a teoria da vontade e a teoria da declaração. Em consequência, vontade e negócio jurídico foram assimilados.

3. A *Willenstheorie* tem em Thibaut, Puchta, Savigny, Windscheid e Zitelmann os mais importantes propugnadores, entre outros.

Segundo Savigny, chama-se declaração de vontade a espécie dos fatos jurídicos que não são apenas livres, mas que, segundo a vontade do agente, têm por fim imediato criar ou extinguir uma relação jurídica. Diz, ainda, que a vontade em si é, por si só, importante e eficaz, mas, como fato interior e invisível, precisa de um sinal que a revele, havendo entre este ato exterior, manifestado pela vontade a declaração uma relação não acidental, mas natural.

São, pois, dois os elementos dos negócios jurídicos: a vontade interna e a declaração da vontade, que devem ser, necessariamente, concordantes. A vontade é portanto o suporte necessário de toda a declaração. As consequências do contrato devem ser perfeitamente conformes às representações mentais das partes, e que o direito deve reagir a qualquer imperfeição ou perturbação do processo de formação da vontade dos contraentes, cancelando a operação em que por ausência ou defeito do seu pressuposto psíquico, faltasse o seu próprio fundamento.

Esse fundamento leva a uma única idéia: a idéia da liberdade de contratar. Com base nesta, afirmava-se que a conclusão de um contrato devia ser uma elaboração absolutamente livre para os contraentes, os quais, na sua soberania individual de juízo e de escolha, podiam estipular ou não um determinado contrato, concluí-lo com esta ou aquela parte

e dispor com plena autonomia o seu conteúdo. Os poderes públicos, legislador e tribunais, deviam abster-se de interferir, a que título fosse, na livre escolha dos contraentes privados.

Admitia-se, entretanto, limites à liberdade de contratar destinados a proteger sujeitos, cuja inferioridade derivava de causas biológicas, pois estes corriam o risco de ver aquela liberdade virar-se contra si próprios. Daí as incapacidades contratuais dos menores e dos diminuídos mentalmente.

A liberdade, tendencialmente ilimitada, correspondia de outro lado, à responsabilidade ilimitada pelos compromissos assumidos, configurados como um vínculo tão forte que poderia equiparar-se à lei: “os contratos legalmente formados têm força de lei para aqueles que o celebraram” — é a fórmula absorvida pelo art. 1.134 do *Code Napoléon*. Assim, cada um é livre de comprometer-se, mas, uma vez que se comprometa, fica ligado de modo irrevogável à palavra dada: *pacta sunt servanda*.

Neste sistema, não se questionava sobre a igualdade substancial, pois considerava-se que a justiça da relação era automaticamente assegurada pelo fato de o conteúdo desta corresponder à vontade livre dos contratantes, determinado num plano de recíproca igualdade jurídica (dado que as revoluções burguesas, e as sociedades liberais nascidas destas, tinham abolido os privilégios e as discriminações legais que caracterizaram os ordenamentos em muitos aspectos semifeudais do “antigo regime”, afirmando a paridade de todos perante a lei).

Liberdade de contratar e igualdade formal das partes eram, portanto, os pilares, que se completavam reciprocamente, sobre os quais se formava a asserção peremptória, segundo a qual dizer “contratual” equivale a dizer “justo” (*qui dit contractuel dit juste*).²

Esquemáticamente esta é a teoria da vontade, que, ao final do Século XIX, face às críticas, sofreu modificações, adquirindo contornos complexos.

Mas a teoria da vontade, conforme foi exposta, adequada a um sistema económico individualista e pouco dinâmico, mostrava-se incapaz de satisfazer as exigências da moderna economia de massa, caracterizada pelo volume de trocas e pela impessoalidade. Assim, a doutrina alemã, preocupada em garantir a celeridade das contratações, a segurança e a estabilidade das relações, incompatíveis com a atribuição de relevância decisiva à vontade individual, construiu a teoria da declaração.

4. As exigências da produção e consumo de massa determinaram “um processo de *objetivação* da troca, o qual tende a perder parte dos seus originais caracteres de voluntariedade” (Galgano).³

2. e 3. Enzo Roppo, *O Contrato*, trad. Ana Coimbra e M. Januário Gomes, Almedina, Coimbra, 1988, pp. 35-36-69.

A construção desta teoria se atribui a Liebe.⁴ Mas é Bülow que em 1899 elabora uma teoria geral da declaração da vontade, adotando posição oposta à dos defensores da *Willenstheorie*.

Para esta teoria pouco importa que a declaração corresponda ou não ao conteúdo exato da vontade, pois esta não constitui a essência do negócio jurídico, sua força criadora. A vontade interna não chega a ser sequer um elemento componente do negócio jurídico, porque não passa de um momento passageiro de sua gênese. A vontade constitui uma causa, mas não um elemento componente do negócio. Não se deve levar em conta a vontade do efeito, senão a da declaração, que é indispensável.⁵

A característica da teoria da declaração é a de ligar os efeitos e o tratamento jurídico das relações aos elementos objetivos, exterior e socialmente reconhecíveis, dos atos pelos quais as relações se constituem, muito mais que à vontade. Por consequência, em caso de conflito entre “subjetivo” e “objetivo”, entre as posições da psique do contraente e o que socialmente transparece e é percebido pelo outro contraente, tende-se atribuir prevalências a este último, em detrimento da vontade.⁶

A *Eklärungstheorie* foi o primeiro ataque ao princípio da autonomia da vontade, uma vez que nega à vontade o poder de criar direitos e obrigações, sustentado pela *Willenstheorie*, não se libertando, contudo do voluntarismo.⁷

5. A ideologia da “liberdade contratual” alimenta o pensamento jurídico novecentista e informa as grandes codificações daquele Século.

Primeiramente a francesa — o *Code Civil* de 1804 (ainda em vigor); e depois a alemã que ocorreu em 1865 — o *Bürgerliches Gesetzbuch (BGB)*, entrando em vigor em 1.º. 1. 1900 e ainda vigente.

O *Code Napoléon* é o primeiro grande Código da idade moderna, também conhecido como o código da burguesia, pois reflete as conquistas políticas, ideológicas e econômicas obtidas pela burguesia na Revolução de 1789. “A categoria geral do contrato introduzida pela codificação civil francesa” — são palavras de Galgano — “fora fruto da procura de um equilíbrio entre a pretensão da classe mercantil, de apropriação dos recur-

4. *Die Stipulation und das einfache Versprechen*, 1840, p. 76, *apud* A. Rieg, *ob. cit.*, p. 129. Nesta obra o Autor acentua que o verdadeiro elemento sobre o qual pode repousar a validade jurídica do ato não se encontra na expressão da vontade, mas em circunstâncias que a fixam.

5. A. Rieg, *ob. cit.*, p. 130.

6. Enzo Roppo, *ob. cit.*, pp. 298-299. Sobre o conflito entre a “teoria da declaração” e “teoria da vontade” ver Emilio Betti, in *Teoria Geral do Negócio Jurídico*, t. I, Coimbra Ediotra, 1969, e Giuseppe Stolfi, *Teoria del Negocio Jurídico*, Ed. Revista de Derecho Privado, Madri, 1959.

7. Schlossmann, em sua obra *Der Vertrag*, pretendendo negar o princípio da autonomia da vontade, chegou até negar as noções, jamais postas em dúvida, como obrigação e contrato, considerando este último “ein juristisches nichts”, *apud* in Rieg, *ob. cit.*, p. 131.

tos do solo, e as exigências da classe fundiária, de defesa da propriedade. O princípio do consenso como produtor, por si só, do vínculo jurídico, favorecia a classe mercantil na sua relação com os proprietários dos recursos e, ao mesmo tempo, protegia os proprietários, impedindo que estes pudessem ser privados dos seus bens contra a sua própria vontade".⁸

É incontestável a influência exercida sobre os redatores do *Code Civil* pela filosofia individualista e doutrina econômica liberal de onde se origina o princípio da autonomia da vontade. Entretanto, assevera Ghestin, que tal princípio mais inspirou a interpretação doutrinária do que o próprio Código.⁹

O Código Civil Alemão de 1896 (*BGB*) é, além do *Code Napoléon*, o outro grande protótipo de construção legislativa de um sistema de direito privado, oferecido pela moderna história dos ordenamentos continentais, principalmente no que diz respeito à disciplina e à sistematização jurídica complexa dos atos de circulação da riqueza. Um diferente desenvolvimento político-cultural fizeram com que a Alemanha tivesse um Código Civil com quase um século de atraso em relação à França.¹⁰

Este contexto diferente fez com que a disciplina do contrato fosse tratada diferentemente do Código Francês, embora, enquanto código burguês, tenha se rendido a princípios semelhantes ao do Código Napoleônico, como a liberdade contratual e a igualdade formal entre os sujeitos. A diferença fundamental entre o modelo francês e o modelo alemão consiste no fato de, neste último, a categoria do contrato ser concebida como subespécie de uma outra mais geral, que compreende não só o contrato, mas outras figuras: o negócio jurídico, cuja elaboração se deve à escola da "Pandectística".

6. Neste Século, a teoria da autonomia da vontade, vem sofrendo sérias críticas. A teoria da validade ou da confiança tem sido difundida principalmente na Alemanha e representa um abandono da posição individualista que caracterizava a *Willenstheorie*.

A teoria da confiança, também denominada teoria do crédito social, empresta valor à aparência da vontade, princípio segundo o qual as situações aparentes prevalecem sobre a vontade real de quem, de qualquer modo, contribuiu para as criar, quando tal seja necessário para tutelar os interesses de todos quantos tenham confiado na aparência. Enquanto, pois, tem um dos contratantes razão para acreditar que a declaração corresponde à vontade do outro, há de se considerá-la perfeita, por ter suscitado a legítima confiança em sua veracidade. Protege-se, assim, oferecen-

8. *Apud* Enzo Roppo, ob. cit., p. 46.

9. J. Ghestin, ob. cit., p. 23. Ver Andre-Jean Arnaud, *Les Origines Doctrinales du Code Civil Français*, L.G.D.J., Paris, 1969, pp. 23-55, 197-218.

10. Ver José Luís de los Mozos, *Derecho Civil (Método, Sistemas y Categorías Jurídicas)*, Ed. Civitas, Madrid, 1988, pp. 111-120.

do-se maior segurança ao tráfico jurídico, ao destinatário da relação jurídica, mas com fundamentos diversos daqueles utilizados pela *Erklärungstheorie*.

Tal concepção — da tutela da confiança — surgiu em razão do processo social moderno, da crescente massificação dos contratos e, portanto, da predominância do momento social e a conseqüente limitação da liberdade contratual.

7. A evolução econômica e social dos últimos tempos, a mercê da dinâmica interna do capitalismo econômico, conduziu ao fenômeno da grande empresa e, ao mesmo tempo e quase pela mesma razão, a uma ampliação do número de pessoas que aspiram a adquirir ou a desfrutar os bens de consumo e os serviços que as grandes empresas proporcionam.

Assim, o tráfico econômico, cada vez mais acelerado, se vai convertendo em um tráfico de massa. Um critério de racionalização e organização empresarial conduz a uma standardização das formas contratuais. O esquema tradicional do contrato é substituído pelos contratos *standard* — os contratos de adesão, contratos preformulados ou contratos com condições gerais.

Esta forma de contratação estandardizada atingiu também o contrato de trabalho, provocando o aparecimento da contratação coletiva como reação a este fenômeno injusto de “prevaricação contratual”¹¹ que se consumava entre partes econômica e socialmente “fortes” em prejuízo de partes econômica e socialmente “débeis”.

Intervenção estatal na economia — uma série de condicionamentos e planificações de política econômica e de política social alteram profundamente a liberdade de contratar, entendida no sentido clássico. São os “contratos ditados”, também chamados contratos coativos, impostos ou, ainda, forçados.¹²

Estas circunstâncias todas levaram a uma debilitação da autonomia contratual, com situações de paracontratualidade.

Esta visão global, mas resumida, da evolução do contrato é que vai informar o exame das condições gerais do negócio, objeto do presente estudo.

Destarte, o presente trabalho divide-se em duas partes: a primeira pretende examinar o conceito de condições gerais dos negócios; a segunda, o controle dessas condições gerais. Em ambas as partes, como sugere o título, se examinará as soluções adotadas pelo Código de Defesa do Consumidor.

11. Enzo Roppo, ob. cit., p. 326.

12. Clóvis Couto e Silva, *Obrigação como Processo*, José Bushatsky, S. Paulo, 1976, p. 20.

I — CONDIÇÕES GERAIS DO NEGÓCIO E CONTRATO DE ADESÃO

A) Noções Gerais

Já no início do Século, Saleilles havia percebido a progressiva padronização que hoje domina todo o sistema contratual. Em sua obra, visualiza a existência de supostos contratos, “que poderiam ser chamados, na ausência de termo melhor, de *contratos de adesão*, nos quais há predominância exclusiva de uma única vontade, agindo como vontade individual, que dita a sua lei não mais a um indivíduo mas a uma coletividade indeterminada, obrigando antecipada e unilateralmente, admitindo-se apenas a adesão daqueles que desejarem aceitar a lei do contrato”.¹³

Cabe mencionar, também, a fundamental monografia do Jurista alemão, Ludwig Raiser, *Das Recht der allgemeinen Geschäftsbedingungen*, publicada em 1935, na cidade de Hamburgo, onde trata dos direitos das condições gerais do negócio, que veio prevalecer na Jurisprudência, até o advento de legislação específica em 1976.¹⁴

Na doutrina italiana, a contribuição mais significativa ocorreu após a entrada em vigor do Código Civil de 1942, com um número considerável de obras e monografias, que demonstram a preocupação dos Juristas Italianos na tentativa de uma elaboração sistemática.

A literatura anglo-americana oferece um quadro distinto. No ambiente da *common law*, embora o interesse pelo problema do contrato *standard* remonte aos anos trinta, a contribuição, todavia, não é expressiva. O que existe de significativa é obra de Juristas de origem ou formação continental, e na literatura ligada à tradição e espírito da *common law* os *standard form contracts* não constituem uma figura jurídica identificada, com um corpo de regras jurídicas particulares.¹⁵

No Direito Positivo Brasileiro, apenas com o Código de Defesa do Consumidor de 1990, a matéria passou a ser cuidada mais adequadamente, embora a Jurisprudência, ante a ausência de regras específicas, no Código Civil, já demonstrava uma preocupação com a standardização das relações contratuais.

A denominação desta categoria jurídica não é unânime. A denominação mais antiga, contrato de adesão, com larga aceitação até hoje, foi referida por Saleilles, em obra geral sobre a declaração de vontade datada do princípio do Século e, desde então, tem sido freqüentemente repetida, principalmente nos países de língua latina.

13. Raymond Saleilles, *De la Déclaration de Volonté*, F. Pichon, Successeur Editeur, Paris, 1901, p. 229.

14. Dieter Schwab, “Validade e controle das condições gerais de negócios”, in *Ajuris* n. 41/8, nov./1987.

15. Guido Alpa e Mario Bessone, *Tecnica e Controllo dei Contratti Standard*, Maggiore, Milão, 1984, p. 34.

Com a pesquisa de Ludwig Raiser a denominação “condições gerais do negócio” passou a ganhar a preferência da doutrina. A legislação alemã de 1976, *Gesetz zur Regelung des Rechts der Allgemeine Geschäftsbedingungen — AGB-Gesetz*, consagra a denominação “condições gerais do negócio”.

A Lei Italiana, no art. 1.341, utiliza a expressão *condizioni generali di contratto*.

A legislação portuguesa — Dec.-lei 446/85 — preferiu a designação “cláusulas contratuais gerais”, evitando o termo “condição” que, segundo entendimento doutrinário, tem um sentido mais restrito, ao contrário da palavra “cláusula”, mais apropriada e tecnicamente correta para designar dispositivos inseridos em contratos ou a isso destinados.¹⁶

O Código Civil Peruano, de 1984, utiliza as expressões *cláusulas generales de contratación*.

A legislação francesa de 1978 não se refere a contrato de adesão, embora a expressão esteja consagrada na doutrina, tratando exclusivamente de *clauses abusives*.

Nos países da *common law* usam-se correntemente as designações *adhesion contract* ou *standard contract*.

No Brasil, a doutrina mais recente começa a empregar a denominação condições gerais do negócio, mas há, ainda, uma preferência pelo conceito unitário de contrato de adesão, em virtude da forte influência da doutrina francesa. O Código de Defesa do Consumidor de 1990, privilegia o contrato de adesão, apesar de disciplinar precipuamente as condições gerais.

B) Conceito

A noção de contrato que emerge da doutrina e dos códigos e que habitualmente empreendemos é o contrato com base individual, ou seja, o contrato com duas partes que fazem recíprocas concessões, até que, ao final das tratativas, alcancem o acordo.

Tal modelo subjetivo de contrato era instrumento de um sistema econômico individualista, relativamente fechado e pouco dinâmico, quase todo ele dominado pelo setor primário, característica do sistema capitalista do início do Século XIX. Hoje, domina o modelo objetivo de contrato que, ao contrário, é instrumento de uma economia capitalista altamente desenvolvida, caracterizada por produções e consumos de massa e, conseqüentemente, por um elevado número de trocas: a economia industrial do Século XX.

O contrato, portanto, transforma-se para adequar-se ao tipo de mercado. O contrato tradicional, desta maneira, dá lugar aos contratos estan-

16. Mário Júlio Almeida Costa e Menezes Cordeiro, *Cláusulas Contratuais Gerais (Anotação ao Dec.-lei 446/85, de 25 de outubro)*, Almedina, Coimbra, 1991, p. 18.

dardizados que se materializam através de contratos de adesão, condições gerais do negócio e outros.

Embora estes dois modelos, o contrato de adesão e as condições gerais dos negócios, tenham naturalmente surgido da mesma necessidade, qual seja, a contratação em massa, não possuem o mesmo significado. Por essa razão se nos afigura equivocada a equiparação entre contrato de adesão e condições gerais dos contratos levada a efeito por grande parte da doutrina.¹⁷

Assim, é importante que, ao final de tais considerações, se estabeleça o conceito de condições gerais do negócio.¹⁸

Condições Gerais dos Negócios são aqueles contratos em que as cláusulas são unilateral e uniformemente predispostas por um dos futuros contratantes para se integrarem em um número indeterminado de relações jurídicas.

São estipulações feitas por um dos futuros contratantes, denominado predisponente ou estipulante, antes, portanto, do início das tratativas contratuais, que servirão para reger os negócios do estipulante relativos àquela área negocial, sendo que o intento do predisponente é no sentido de que o futuro aderente aceite os termos das cláusulas sem discutir seu conteúdo e seu alcance, ainda, que essa forma de contratação possa atingir indistintamente o contratante que quiser aderir às cláusulas gerais, vale dizer, que possa haver circulação em massa desses formulários onde estão contidas as cláusulas gerais para que as contratações se dêem em massa.¹⁹

São estipulações que se redigem preventivamente, de forma geral e abstrata para uma série indefinida de futuros contratos, geralmente por uma das partes, por uma associação de empresas com interesses unilaterais, por grupos de interesses contrapostos, ou por terceiros.²⁰

C) Condições Gerais dos Negócios e figuras afins

Para melhor precisar o conceito e evitar equívocos parece conveniente comparar o conceito de condições gerais com outra série de noções próxi-

17. Orlando Gomes, *Contrato de Adesão — Condições Gerais dos Contratos*, Ed. RT, S. Paulo, 1972, p. 123.

18. Sobre as diferenças entre *cláusulas gerais de contratação*, *cláusulas gerais dos contratos e contratos de adesão*, ver Manuel García-Amigo, *Condiciones Generales de los Contratos*, Ed. Revista de Derecho Privado, Madrid, 1969, p. 127; Luiz Diez-Picazo, *Fundamentos del Derecho Civil Patrimonial*, v. I, Ed. Tecnos, Madrid, 1972, pp. 248-249.

19. Nelson Nery Júnior, "Da Proteção Contratual", in *Código Brasileiro de Defesa do Consumidor (Comentado pelos Autores do Anteprojeto)*, Forense Universitária, Rio de Janeiro, 1991, p. 291.

20. Manuel García-Amigo, "Sobre la Naturaleza Jurídica de las Condiciones Generales de los Contratos", in *Revista de Derecho Privado*, t. XLIX/718, 1965, Madri.

mas que, às vezes, coincidem parcialmente e outras, que se usam indiscriminadamente pela doutrina e pela Jurisprudência, confundindo conceitos que são distintos.

a) *Condições Gerais dos Negócios e Contratos de Adesão*

Das condições gerais de negócios distinguem-se os *Contratos de Adesão* ou, como quer a moderna doutrina, contratos por adesão. Estes não são um tipo contratual, mas um modo de formação do contrato, uma maneira de exprimir o consentimento face a um texto contratual que já foi previamente redigido pela outra parte contratante sem discussão das consequências legais ou econômicas. Tal modalidade pode-se estabelecer em relação a qualquer tipo contratual.²¹

Os contratos de adesão são a *concretização* das condições contratuais gerais, que enquanto não aceitas pelo aderente são *abstratas e estáticas* e, portanto, não se configuram ainda como contrato.²² O Contrato de Adesão é o instrumento que concretiza os efeitos das condições gerais.

O Prof. Clóvis do Couto e Silva, com a clareza que lhe é peculiar, assim distingue as duas categorias: “O termo *Contrato de Adesão* aponta para o fato de um dos participantes do contrato não possuir o poder de influir na formação das cláusulas contratuais. Sob a denominação de *condições gerais dos negócios* alude-se a um certo tipo de contrato em que as cláusulas já estão predeterminadas para se integrarem em futuros negócios jurídicos. São, pois, sob certos aspectos, contrato de adesão, destinadas, porém, a inserirem-se em negócios jurídicos a serem realizados, determinando, por antecipação, seus eventuais efeitos”.²³

Dieter Schwab, por sua vez, distingue as duas figuras de uma forma bem prática. Para ele as condições gerais de negócios se diferenciam dos formulários-contratos (contrato de adesão) por não integrarem o corpo do contrato submetido à assinatura, pois o seu texto é um anexo, separado do contrato, ou, então, encontra-se impresso no verso do texto contratual. De qualquer maneira, sustenta o Professor, a finalidade dos contratos formulários das condições gerais de negócios, em que pesem as diferenças de instrumentos, pode ser a mesma, ou seja, em ambas as hipóteses, uma das partes contratantes tem o objetivo de impor à outra um texto contratual pré-formulado.²⁴

21. Neste sentido, Laureano A. Moreira, “Les Contrats par Adhesion”, in *Revue Internationale du Notariat*, 3, 2, (1978), p. 68; Guido Alpa e Mário Bessone, ob. cit., p. 8.

22. Luís Díez-Picazo, ob. cit., pp. 238-249.

23. Clóvis Couto e Silva, “O Princípio da Boa-Fé e as Condições Gerais dos Negócios”, in *Anais Jurídicos — Simpósio sobre as Condições Gerais dos Contratos Bancários e a Ordem Pública e Econômica*, Juruá, Curitiba, 1988, p. 30.

24. Dieter Schwab, ob. cit., p. 8.

b) Condições Gerais dos Negócios, Contrato-Tipo e Convenção Coletiva ou Acordo Normativo

O contrato-tipo difere das condições gerais porque não é predisposto unilateralmente. As partes que o utilizam consentiram e negociaram todos os seus termos. O contrato-tipo não adere a condições gerais. É padronizado, mas não é imposto à outra parte.

Segundo Leauté, o contrato-tipo é uma simples fórmula, estabelecida por um organismo profissional ou pela administração, destinado a servir de modelo para os futuros contratos que os sujeitos de direito concluirão eventualmente mais tarde. A expressão contrato-tipo, diz o Autor, não é adequada, melhor seria dizer "fórmula-tipo de contrato".

Mas este conceito não é uniforme. Quando o contrato tipo modelar relações entre entidades representativas de categorias económicas ou organismos profissionais, através da convenção, não há o que se falar em condições gerais. Entretanto, se o contrato-tipo é usado para dispor unilateralmente condições que serão impostas por entidades empresariais aos consumidores finais, converte-se em estipulações de condições gerais.

Os acordos normativos se caracterizam pela definição imperativa de uma disciplina uniforme, geral e abstrata, a que deve submeter-se a contratação individual celebrada no seu âmbito. Não se destinam, portanto, a uma direta regulamentação de relações concretas entre os contraentes, antes a servir de paradigma cogente para futuros acordos que venham a realizar-se.²⁵ Incluem-se nesta categoria a convenção coletiva, que é o acordo estabelecido por um grupo de pessoas ligadas a um mesmo interesse económico e destinado a fixar um regulamento uniforme, abstrato, das relações jurídicas para todos que nele se enquadrem, ainda que não hajam participado do acordo. O exemplo que se costuma referir é o da convenção coletiva de trabalho concluída entre entidades representativas de patrões e de empregados.

As convenções coletivas diferenciam-se das condições gerais por não serem unilateralmente dispostas, por não terem a função de regulamento de lei, por não se destinarem a integração a contratos, por produzirem eficácia imediata e por serem livremente negociadas.²⁶

c) Condições Gerais dos Negócios e Pré-contrato

Também não se deve confundir a estipulação de condições gerais com a celebração de um pré-contrato ou contrato preliminar. Este é um con-

25. Mário Júlio Almeida Costa, *Direito das Obrigações*, Coimbra Editora, 4.ª ed., 1984, p. 186. Entende o Autor tratar-se de contratos ou pactos normativos.

26. Sobre a natureza não-contratual e exclusivamente normativa desses acordos ver Ruy Cirne Lima, "Contrato e Acordo Normativo", *RDCivil*, n. 26/180, out.-dez./1983.

trato no qual se determina o conteúdo do futuro contrato individual, juntamente com a obrigação de contratá-lo. A promessa de contrato tem, pois, a vantagem de constituir uma figura jurídica independente, criando imediatamente um vínculo obrigatório entre as partes do qual nasce a peculiar faculdade de pôr em funcionamento o projetado contrato. Tem, portanto, eficácia jurídica contratual. Ao contrário, as condições gerais se formulam de forma abstrata e geral para uma série indefinida de futuros contratos que podem celebrar-se ou não.

Assim, enquanto do contrato preliminar nasce a obrigação de contratar, na forma nele prevista, limitando-se a um só contrato futuro, diferentemente, das condições gerais não decorre obrigação alguma, nem de contratar, nem de fazê-lo na forma nela prevista. E, ainda, o contrato preliminar é sempre bilateral, enquanto as condições gerais são formuladas unilateralmente.

D) Natureza jurídica das Condições Gerais dos Negócios

A natureza jurídica das condições gerais de negócios tem suscitado o mais vivo interesse da doutrina e da jurisprudência, desde o início do Século, com as primeiras reflexões, até nossos dias, com a proliferação da atividade legislativa sobre a matéria.

Duas teses fundamentais desenvolveram-se: a tese normativa e a tese contratual.

A *tese normativa* sustenta serem as condições gerais equiparáveis à norma jurídica, devendo seu regime jurídico ser estruturado conforme a lei. São um “dado da realidade normativa do ordenamento”, isto é, “normas objetivas de disciplina do contrato”.²⁷

Os normativistas defendem a tese de que as condições gerais dos negócios têm a natureza de nova e autônoma fonte de produção do direito e, portanto, com valor substancial antes de aceitas. A adesão não seria mais do que o comportamento necessário a provocar a incidência das normas numa situação concreta. Impostas inescrutavelmente pelas empresas a seus clientes, não constituiriam o conteúdo invariável de uma série de negócios jurídicos impulsionados pela vontade contratual, senão a submissão desses clientes a regras invencíveis, com igual potencialidade das normas ditadas pelo Estado.²⁸

Dois argumentos são utilizados pelos defensores desta teoria: o poder normativo da empresa e o uso normativo.

27. Cf., Massimo Bianca, “Condizioni generali di contratto, usi negoziali e principio di effettività”, cit. por Mario Cassottana, “Il problema dell’Interpretazione delle condizioni Generali di Contratto”, in *Condizioni Generali di Contratto*, Giuffrè, Milão, 1979, p. 131. Ver na mesma obra: M. Costanza, *Natura Normativa delle Condizioni Generali di Contratto*, pp. 115-170.

28. Orlando Gomes, *Contrato de Adesão (Condições Gerais dos Contratos)*, Ed. RT, S. Paulo, 1972, p. 117.

O exercício do poder normativo da empresa se justificaria diante da impossibilidade de o ordenamento jurídico reger a infinidade de situações da realidade econômica e por ser uma atividade própria da autonomia privada.

E o uso constante de condições gerais conduziria a aceitá-las como direito consuetudinário, submetidas, então, aos princípios reguladores da validade e eficácia dos usos e costumes.

A tese normativa, segundo seus adversários, consagra o poder do mais forte, que impõe as regras de seu próprio comportamento, norteado por seu exclusivo interesse. Diz García-Amigo que a tese deve ser rechaçada porque seria monstruoso conceder a um particular o poder de criar normas que regulariam as próprias relações contratuais com terceiros. Objeta, o Autor, que o direito objetivo é monopólio do Estado. Os particulares não têm o poder normativo unilateral, não podem atribuir eficácia legal às estipulações elaboradas para facilitar as suas relações econômicas. Por serem abstratas, as condições gerais carecem também de eficácia imediata, pois só vinculam seus destinatários quando estes positivam a adesão.

A tese contratualista vê as condições gerais na categoria contratual ou no negócio jurídico. Segundo esta tese as condições gerais se integram no regime da autonomia contratual, como poder normativo, que a ordem jurídica reconhece aos particulares, de regulamentarem as suas relações jurídico-privadas, dentro de limites imperativos da lei, da ordem pública e dos bons costumes. As condições gerais não possuem força de normas legais ou regulamentos, elas precisam ser inseridas em um contrato para que adquiram força obrigatória em relação às partes contratantes envolvidas.²⁹

29. Ver Manuel García-Amigo, ob. cit., p. 701 e ss. Em resumo: É na Alemanha que a doutrina se encontra mais dividida em relação à natureza jurídica das condições gerais, em virtude da grande utilização nesse país e dos últimos posicionamentos da Jurisprudência. Porém, afirma-se, quanto às condições privadas, a tese contratual, embora não uniformemente desenvolvida. A respeito das condições gerais que coincidem com preceitos de lei ou disposições administrativas, considera-se que a respectiva força obrigatória automática deriva da natureza que possuem de normas jurídicas objetivas. Em França a orientação doutrinal desde há muito tempo considerada predominante encara os contratos de adesão no quadro dos demais contratos, excluídos, sem dúvida, os contratos administrativos ou de qualquer modo disciplinados pela autoridade pública. Também na Itália se distingue entre as condições gerais estabelecidas por lei ou disposição administrativa, ou homologadas constitutivamente pelos poderes públicos, que têm o caráter de lei material (Cod. Civ. Ital., arts. 1.679, 1.932 e 2.597), e as formuladas por uma empresa ou grupo de empresas. A moderna doutrina italiana, quase unanimemente, reconhece a natureza contratual da eficácia destas últimas, embora com diversas interpretações. Discute-se a medida em que os contratos de adesão constituem uma categoria autônoma, distinta dos restantes contratos, dado o disposto nos arts. 1.341, 1.342 e 1.370 do Cod. Civ. italiano. Na doutrina espanhola, predomina igualmente a tese contratualista. Mas há duas orientações: a que afirma a natureza normativa das condições gerais, distin-

As condições gerais dos negócios têm seu fundamento de validade na medida em que uma das partes contratantes, no desenvolvimento e fechamento do contrato, se sujeita às condições de negócios da outra.³⁰

Esta tese contratualista é a dominante na doutrina brasileira.³¹

O Código do Consumidor, não resta dúvida, adota também esta tese, tanto que cuida destacadamente das condições gerais, sob o Cap. "Da Proteção Contratual". Das disposições constantes neste capítulo infere-se que as condições gerais podem ser concebidas como regulação contratual pre-disposta unilateralmente e destinada a se integrar, de modo uniforme, compulsório e inalterável, aos contratos de adesão que vierem a ser concluídos entre o predisponente e o respectivo aderente.

E) Inclusão das Condições Gerais

Um dos princípios fundamentais que informa o direito do consumidor é o do equilíbrio contratual. As regras do direito civil, baseadas na liberdade contratual e autonomia da vontade, não se mostram adequadas às relações jurídicas que se operam na sociedade de consumo.

As relações contratuais concebidas pelo direito civil pressupõem partes que estão em pé de igualdade, podendo cada uma, antes de se compromissar, informar-se e discutir sobre o objeto do contrato. No entanto, as condições atuais do mercado modificaram essas relações. A estipulação unilateral de condições gerais favorece a dominação de uma parte sobre a outra. O direito do consumidor reconhecendo esse desequilíbrio contratual, instaura mecanismos jurídicos visando a restabelecer o equilíbrio entre as partes, no sentido de proteger a vontade.

Este é um dos pontos mais discutidos das condições gerais, uma vez que, conforme já se examinou, elas não possuem força de normas legais ou regulamentos, precisam ser integradas em um contrato para que vinculem as partes envolvidas.

Em consequência, a inclusão das condições gerais está submetida à observância de determinados pressupostos que vão desde o dever de informar imposto ao predisponente, até a cognoscibilidade prévia do aderente.

guindo "condições gerais da contratação" (usos mercantis normativos) e "condições gerais do contrato" (situados no puro plano contratual), e a que, ao invés, sustenta o mero valor contratual de qualquer tipo de condições gerais, carecendo elas de eficácia jurídica fora da norma do contrato.

30. Dieter Schwab, ob. cit., p. 9.

31. Em sentido diverso ver Paulo Luiz Neto Lobo, *Condições Gerais dos Contratos e Cláusulas Abusivas*, Saraiva, S. Paulo, 1991, p. 195 e ss. Entende o Autor que as condições gerais são dotadas de natureza mista típica de ato normativo e ato negocial, de atividade e de ato, localizando-se entre a norma jurídica e o negócio jurídico, como regulamento contratual abstrato que pressupõe validade, eficácia e interpretação típicas.

a) *Dever de Informar*

As condições gerais, para que possuam força vinculante, têm de ser cognoscíveis ao aderente, conseqüentemente, ao direito do aderente à cognoscibilidade corresponde o dever do predisponente de informar.

O dever de informar é uma obrigação de meios. Não se trata de fazer com que o aderente conheça e compreenda efetivamente as condições em cada contrato concreto, mas deve ser desenvolvida uma atividade razoável que o permita e facilite. É um critério geral de apreciação das condutas em abstrato, levando-se em conta o comportamento esperado do aderente típico em circunstâncias normais. Ao predisponente incumbe prover os meios para que as condições gerais possam ser conhecidas e compreendidas.

Não basta ao cumprimento do dever de informar que se garanta o conhecimento (poder conhecer). Ao predisponente imputa-se também o ônus de demonstrar que forneceu os meios para facilitar a compreensão do conteúdo das condições gerais.³²

O fornecedor deverá ter a cautela de oferecer oportunidade ao consumidor para que, antes de concluir o contrato de consumo, tome conhecimento do conteúdo do contrato, com todas as implicações e conseqüências daquela contratação no que respeita aos deveres e direitos de ambos os contratantes, bem como das sanções por eventual inadimplemento de alguma prestação a ser assumida no contrato. Não sendo oportunizadas ao aderente essas informações, as prestações por ele assumidas não o obrigarão.

As condições gerais que precedem o contrato, portanto, devem ser redigidas numa linguagem direta e clara, evitando-se a utilização de termos lingüísticos muito elevados, expressões técnicas não usuais, e palavras em outro idioma, salvo nos casos em que sejam usuais.

A forma de redação deve levar em consideração o grau de cultura do consumidor, ou seja, o homem médio leigo, já que tais fórmulas contratuais são dirigidas ao consumo de massa.

Tais exigências se justificam, na medida que facilitam o dever de informação.

A Lei portuguesa, que disciplina as cláusulas contratuais gerais, Dec-lei 446/85, no seu art. 5.º, impõe um dever de comunicação prévia e integral ao aderente das condições a serem integradas no contrato. Dispõe que a comunicação deve ser realizada de modo adequado e com antecedência necessária para que, tendo em conta a importância do contrato e a extensão e complexidade das cláusulas, se torne possível o seu conhecimento completo e efetivo por quem use de comum diligência, cabendo ao predisponente o ônus da prova. Quem utiliza as cláusulas deve (art. 6.º), além de comunicar o respectivo conteúdo, informar o aderente do seu

32. Paulo Luiz Neto Lobo, ob. cit., p. 110.

significado e das suas implicações. A intensidade e o modo de executar esse dever dependem das particularidades do caso concreto, tendo em conta, nos termos gerais, as necessidades sentidas por um aderente normal, colocado na situação considerada. Esclarece, ainda, o dispositivo que incumbe ao que se prevalece das cláusulas contratuais gerais prestar todos os esclarecimentos razoáveis que lhe sejam solicitados.³³

O § 2.º da AGBG alemã estabelece que as condições gerais de contrato somente se tornam parte integrante do instrumento contratual quando o proponente, no momento da conclusão do contrato, expressamente comunique à outra parte o seu conteúdo.

Não existe, no Direito Belga, uma disposição legislativa que prescreva expressamente ao contratante a obrigação de informar, à outra parte, o conteúdo, os termos e o alcance da transação a se efetivar entre eles. A este respeito, somente existem intervenções pontuais, aliás muito numerosas. Através de uma interpretação de princípios de direito obrigacional relativos à formação e execução dos contratos, bem como de direito de responsabilidade, os tribunais têm sido levados a reconhecer, em muitas circunstâncias, a existência de uma obrigação positiva de informação por parte do *chef d'opérateurs économiques* (expressão nova, na Bélgica, para designar aquele que comanda a transação econômica, no caso que nos interessa, o proponente).³⁴

Em França, a obrigação de informação é objeto de uma doutrina abundante que se esforça em se desprender da especificação.³⁵

A nova Lei francesa, Lei 92-60, de 18.1.91, institui, no seu art. 2.º, um dever de informação para o fornecedor, no sentido de que, antes da conclusão do contrato, deve colocar o consumidor em condições de conhecer as características essenciais do bem ou do serviço.

O art. 46 do CDC, informado pelo princípio da boa-fé, cuja atuação concretiza-se através de deveres de lealdade e de informação,³⁶ dispõe do direito do consumidor à informação adequada: compete, ao predisponente, o ônus de informar e garantir a oportunidade do conhecimento prévio, não obrigando as condições gerais quando esse dever for inadimplido; as condições gerais devem ser redigidas de modo a facilitar a compreensão de seu sentido e alcance; as condições gerais constantes de informação ou publicidade integram o contrato que vier a ser celebrado; as informações devem ser corretas, claras, precisas, ostensivas e em língua portuguesa; os instrumentos contratuais devem ser redigidos em termos claros e com caracteres ostensivos e legíveis, de modo a facilitar a compreensão.

33. Mário Júlio Almeida Costa e Antonio Menezes Cordeiro, ob. cit., p. 25.

34. Thierry Bourgoignie, *Éléments pour une Théorie du Droit de la Consommation*, E. Story Scientia, Bruxelas, 1988, p. 353.

35. Ver J. Ghestin, ob. cit., pp. 117 e ss.; ver, também Calais-Auloy, *Droit de la Consommation*, 12.ª ed., Dalloz, Paris, 1986, pp. 33 e ss.

36. Antonio Manuel da Rocha Menezes Cordeiro, *Da Boa Fé no Direito Civil*, v. I, Coleção Teses, Almedina, Coimbra, 1984, p. 648.

Incluem-se, portanto, na proibição do art. 46 as cláusulas redigidas em caracteres minúsculos que não podem ser facilmente percebidas pelos consumidores. A respeito, o art. 54, § 3.º, determina que as cláusulas que implicarem limitação de direito do consumidor deverão ser redigidas com destaque, permitindo sua imediata e fácil compreensão.

Saliente-se, ainda, que no art. 52 existe uma regra específica de dever de informar, ao estabelecer que no fornecimento de produtos ou serviços que envolva a outorga de crédito ou a concessão de financiamento ao consumidor, o fornecedor deverá, entre outros requisitos, *informá-lo prévia e adequadamente* sobre: preços, taxa dos juros moratórios e compensatórios, acréscimos legalmente previstos, número e periodicidade das prestações e soma total a pagar, com ou sem financiamento.

A falta de informação razoável e objetiva impede a integração das condições aos contratos, não vinculando os aderentes.

b) Direito ao conhecimento do conteúdo

Deve o aderente ter o direito a conhecer o conteúdo das condições gerais que serão integradas ao futuro contrato. Tal conhecimento pressupõe que, através da informação, o aderente tenha oportunidade de tomar conhecimento do conteúdo do contrato, o que não significa dizer que basta a simples leitura das condições gerais, mas um conhecimento efetivo do seu conteúdo.

No direito das condições gerais a cognoscibilidade abrange não apenas o conhecimento (poder conhecer), mas a compreensão (poder compreender).³⁷ Significa que as condições gerais devem ser redigidas de forma clara e precisa, ou seja, que o proponente tenha facilitado a compreensão de seu conteúdo e alcance.

A cognoscibilidade tem caráter objetivo, diz respeito à conduta abstrata, pois o que se protege é o aderente típico, não o aderente individual. Não interessa o conhecimento individual do aderente, mas a efetiva disponibilidade, por parte do predisponente, dos meios para facilitar o conhecimento. Assim, é irrelevante para o direito das condições gerais a declaração de conhecer, pois o que importa é a possibilidade de conhecer, objetivamente.

O Código Civil Italiano, primeiro corpo legislativo que se ocupou dessa matéria, levou ao extremo o caráter objetivo da cognoscibilidade. O art. 1.341 apresenta o seguinte alcance: *declaram-se eficazes as condições gerais, desde que o outro contraente, no momento da celebração do contrato, as conheceu ou devia ter conhecido, usando de normal diligência.* Assim redigido, o dispositivo sofreu várias críticas da doutrina italia-

37. e 38. Luiz Neto Lobo, ob. cit., pp. 114-116.

na, que via nos seus termos uma subversão ao equilíbrio contratual, na medida em que a cognoscibilidade era muito mais um dever do que um direito do aderente. Tal irresignação levou a Jurisprudência firmar posição no sentido de interpretar a cognoscibilidade objetivamente, ou seja, como a possibilidade de conhecimento.³⁸

Assim, o formalismo contratual tradicional, baseado no consenso, onde a declaração de aceitação por escrito era suficiente, é substituído por regras específicas, a fim de proteger o aderente (consumidor) e assegurar uma escolha livre. A obrigação que o direito civil impõe ao comprador de se informar e conhecer o contrato é irrealista, no que diz respeito à massificação negocial.

O Código de Defesa do Consumidor expressamente (arts. 46 e 54) projeta o direito à cognoscibilidade do aderente, sob o ponto de vista objetivo, condicionando a eficácia das cláusulas gerais à existência objetiva de fatores facilitadores do conhecimento e compreensão.

Com tais cautelas pretende o legislador do Código proteger o aderente contra as chamadas *cláusulas de surpresa* ou enganosas.

II — CONTROLE DAS CONDIÇÕES GERAIS DO NEGÓCIO

As standardizações negociais levadas a efeito por empresas voltadas ao grande público correspondem, muitas vezes, a uma racionalização e normalização necessária ou útil, pois seria impensável, hoje, a tratativa ou negociação prévia das condições gerais, ante o grande número de contratos que são realizados. Mas ao lado dessas vantagens, surgem os problemas relativos ao equilíbrio contratual, mercê da desigualdade das posições das partes e do processo formativo do contrato. Daí a necessidade do controle dessas condições gerais.

As legislações têm fornecido os mais variados sistemas de controle, que podem ser aglutinados em: controle abstrato ou preventivo e controle concreto ou judicial.

Propõe-se, por mais completo e abrangente, um sistema de controle, que é triplo:³⁹ o controle preventivo ou prévio, que pode ser voluntário ou administrativo, sobre o estabelecimento ou formulação das condições gerais; o controle legislativo de seu conteúdo, que versa sobre a licitude intrínseca e eficácia ou força obrigatória de suas cláusulas; e o controle judicial que vigia *a posteriori* seu cumprimento e execução.

39. Frederico Castro y Bravo, *Las Condiciones Generales de los Contratos y la Eficacia de las Leys*, Ed. Civitas, Madri, 1987, pp. 42 e ss., referindo E. Polo, *La Protección del Consumidor en el Derecho Privado*, Madri, 1980, p. 91 e ss., sugere este tríplice sistema, cujas informações se recolhem e se desenvolvem na presente exposição, razão pela qual se omitem posteriores referências.

A) Controle Preventivo ou Prévio

a) Métodos de Controle Voluntário

1. *Experiências de Autocontrole* — A experiência oferece alguns exemplos de autocontrole, sem qualquer ingerência administrativa ou legislativa. Entre eles a renúncia voluntária das empresas em impor unilateralmente suas próprias condições gerais, através da elaboração por seus empresários ou, ainda, por organizações de códigos voluntários de conduta (acordos entre empresas), que indiretamente incidem na formulação das condições gerais. É o que sucede na Grã-Bretanha, onde a *Fair Trading Act* de 1973 instituiu em seu art. 1.º a figura do Diretor-Geral das práticas comerciais (*D. G. of Fair Trading*), que, entre suas atribuições, uma é precisamente a de “promover nas associações a preparação e difusão entre seus membros de códigos de práticas para a orientação na defesa e promoção dos interesses dos consumidores no Reino Unido”.⁴⁰ Tal prática tem se revelado, na maioria das vezes, mais eficaz do que as medidas coercitivas. Entretanto, encontra resistência entre alguns comerciantes que reclamam por uma regulamentação legal ou judicial unívoca, já que os códigos de conduta não estabelecem as condições gerais, mas se limitam a enunciar os princípios relativos aos diversos tipos de condições que deverão integrar os contratos.

2. *Participação dos consumidores na elaboração* — Tal prática, embora menos freqüente, consiste na participação de associações de consumidores para juntamente com os empresários elaborarem as condições gerais, a exemplo do que ocorre nas negociações e convenções coletivas de trabalho.

Solução semelhante foi adotada pelo Código de Defesa do Consumidor, no seu art. 170, através do que denominou *Convenção Coletiva de Consumo*.

A convenção coletiva de consumo é um meio de solução de conflitos coletivos, onde fornecedores e consumidores, por intermédio de suas entidades representativas, estabelecem condições para certos elementos da relação de consumo, de modo a atuarem nos contratos individuais. A convenção obrigará os filiados às entidades signatárias, inclusive os fornecedores que delas se desligarem.

Objeta-se em relação a esse sistema de controle na medida em que havendo participação dos consumidores na elaboração das regras, que são negociadas, distinguem-se das condições gerais que são unilateralmente predispostas e destinadas a integrarem futuros contratos, conforme já se afirmou anteriormente.

40. Gordon Borrie, “Controlli Giudiziali, Legislativi ed Amministrativi sui Contratti Standard nel Diritto Inglese”, in *Le Condizioni Generali di Contratto*, v. II, Giuffrè, 1981, p. 337 e ss.

E mais, as condições gerais consideradas válidas em convenções de consumo não impedem o Judiciário de declará-las abusivas, o que as torna não-vinculativas.

b) Controle Misto

O controle misto consiste num sistema intermediário entre os anteriores e os intervencionistas, onde os empresários que formulam as condições gerais podem submetê-las, voluntariamente, à apreciação prévia de um organismo de controle criado pela administração. Este sistema, que combina o controle voluntário das condições gerais com o controle administrativo, foi instaurado pela primeira lei israelense destinada às condições gerais, *Standard Contrats of Law* de 1964,⁴¹ que permitia à empresa proponente das condições gerais submetê-las à aprovação de um Conselho (*Board*) que determinaria se as cláusulas eram prejudiciais ao cliente ou abusivas. Uma vez aprovadas não poderiam ser declaradas nulas pelos Tribunais, e se reprovadas, tal decisão produziria efeitos retroativos, se utilizada, o que contrariava o seu caráter preventivo. Tal legislação, entretanto, não correspondeu às expectativas que gerou, pois somente cerca de sessenta contratos de adesão a condições gerais foram apreciados durante os dezoito anos de sua vigência,⁴² ante à preferência dos predisponentes pela via judicial.

A nova Lei de 1982 criou o *Standard Contrats Tribunal*, que atua por provocação dos interessados (predisponentes, Ministério Público, organizações de consumidores, autoridades públicas) com poderes para aprovar e invalidar condições gerais, afastando a intervenção posterior da justiça comum e decidindo em caráter abstrato. Já o controle judicial concreto poderá ser efetuado tanto pelo Tribunal, como pela Justiça comum. Com a nova lei, o Tribunal, em menos de três anos de sua vigência, já havia aprovado quase setenta contratos de adesão a condições gerais.⁴³

Também a Suécia, através da Lei de métodos abusivos de publicidade e venda, de 1970, ampliada pela Lei das Cláusulas Contratuais Abusivas de 1971, introduziu um controle misto: um sistema público de controle preventivo, semi-judicial. Criou a figura do *Ombudsman do Consumidor* que é um órgão público de fiscalização das violações das leis de consumo,

41. Loris D'Ambrosio, "Tecniche e Strumenti di Controllo Sulle Condizioni Generali di Contratto: il Modello Israeliano", in *Le Condizioni Generali di Contratto*, v. II, Giuffrè, 1981, p. 344. Ver, também, Genovese, "La legge israeliana sui contratti uniformi", in *Riv. Dir. Civ.*, 1965, p. 480 e ss.

42. Dados indicados por Gabriela Shalev, *General Contract terms in Israel*, comunicação apresentada ao 1.º Congresso Europeu de Condições Gerais dos Contratos, Coimbra, 1988, p. 7, *apud* Paulo Luiz Neto Lobo, *ob. cit.*, p. 79.

43. Dados indicados por Sinai Deutch, "O Controle das Condições Gerais dos Contratos em Israel", comunicação apresentada ao 1.º Congresso Internacional de Direito do Consumidor, S. Paulo, 1989, *apud* Paulo Luiz Neto Lobo, *ob. cit.*, p. 79.

incluindo-se aí a Lei das Cláusulas Contratuais Abusivas. O *Ombudsman* atua como um tipo de Promotor de Justiça perante o Tribunal do Mercado, embora tais casos não sejam de natureza criminal. O *Ombudsman* reúne, ao mesmo tempo, as funções de fiscal do mercado de consumo, podendo realizar o controle por iniciativa própria ou a pedido dos consumidores, funcionando como mediador entre estes e os empresários ou suas associações, e ainda, provocando a decisão do Tribunal de Mercado. Desempenha, assim, um importante controle preventivo na elaboração das condições gerais podendo intervir na sua redação e negociação a pedido das próprias empresas ou de suas associações. Este sistema, combinado com o controle *a posteriori* que exerce o próprio mediador, tem obtido tanto êxito que os comerciantes têm dado nova redação às cláusulas de seus contratos e, por esta via, melhorado a posição legal do consumidor no mercado de consumo.⁴⁴

c) Controle Administrativo

O regime de autorização prévia das condições gerais por um competente organismo administrativo constitui uma experiência levada a efeito em numerosos países com caráter primordialmente setorial ou limitado unicamente a determinados aspectos do contrato, como preços, tarifas, etc.

Esta forma de controle administrativo se dá pela possibilidade de a Administração Pública poder exercer seu poder de fiscalização e regulamentação, através de decretos, portarias e outros atos administrativos, dirigidos ao estabelecimento de padrões, condições gerais, a que são submetidos os administrados. Isso ocorre, por exemplo, com o setor de seguros, que deve obedecer às regras traçadas pela SUSEP (Superintendência de Seguros Privados) e com o setor de consórcios de automóveis, que deve obedecer às normas fixadas pelo Ministério da Economia. Sendo possível e dentro de sua competência, o órgão público pode alterar a norma administrativa, a fim de harmonizar as relações de consumo.

Quando as condições gerais forem aprovadas por lei, cabe à administração velar pelo seu cumprimento, já que, no âmbito do direito administrativo, vigora o princípio da legalidade. Entretanto, a modificação dessas condições gerais só por outra lei poderá se efetivar ou através do controle judicial.

O Código de Defesa do Consumidor, no art. 54, prevê a hipótese de cláusulas aprovadas previamente pela autoridade competente, submetendo-as à mesma disciplina daquelas estabelecidas pelo fornecedor.

44. Axel Edling, "Cláusulas Contratuais Abusivas — A solução sueca para um problema de consumo", in *RT* 629/7-9, mar./1988. Ver Salvatore Patti, "Aspetti del Controllo delle Condizioni Generali di Contratto nell'Ordinamento Svedese: Il Consumer Ombudsman", in *Le Condizioni Generali di Contratto*, ob. cit., p. 443 e s.

Reconhece-se que a generalização do sistema de aprovação prévia de toda contratação com condições gerais poderia se constituir em um eficaz instrumento de controle preventivo que, sem prejuízo do controle judicial, serviria para a eliminação de um grande número de cláusulas abusivas. Mas, de outro lado, não se pode desconhecer os inconvenientes que este sistema pode comportar, no sentido de que a excessiva rigidez na manutenção das condições gerais poderia constituir um entrave, frente às novas necessidades econômicas, que implicariam na modificação das condições gerais, às quais deveriam ser novamente submetidas à homologação.

Na redação aprovada pelo Congresso Nacional, o Código de Defesa do Consumidor atribuiu o controle administrativo preventivo ao Ministério Público, sem prejuízo do controle judicial concreto. Entretanto, tais dispositivos foram vetados (arts. 51, § 3.º, 54, § 5.º, e 83, parágrafo único), eliminando, assim, um importante e eficaz meio de tutela do contratante-consumidor.

O art. 51, § 3.º, estabelecia que o Ministério Público poderia, mediante o inquérito civil, efetuar o controle administrativo abstrato e preventivo das cláusulas contratuais gerais, cuja decisão teria caráter geral, atingindo o universo contratual do fornecedor.

O § 5.º, do art. 54, por sua vez, determinava a remessa do formulário-padrão ao Ministério Público, para que este pudesse efetuar o verdadeiro controle preventivo.

O parágrafo único do art. 83 admitia o controle preventivo abstrato de caráter judicial através de ação promovida pelo Ministério Público, por entidade estatal, por associação civil de defesa do consumidor ou por qualquer outro interessado.

Depois do veto presidencial, não há o que se falar num verdadeiro controle preventivo, na medida em que foram suprimidas a obrigatoriedade de remessa dos formulários-padrão ao Ministério Público e a decisão deste, com caráter geral.

Não obstante o veto, sustenta a doutrina,⁴⁵ o controle administrativo preventivo não restou de todo inviabilizado, pois o Ministério Público poderá fazê-lo, através do Inquérito Civil preparatório da Ação Civil Pública, em decorrência da competência que lhe foi conferida pela Constituição Federal (arts. 127 e 129, III) e a Lei 7.347/85-LACP, aplicável ao CDC por disposição expressa do art. 90 deste mesmo Código.

No Inquérito Civil o Ministério Público terá a oportunidade de chegar a uma composição extrajudicial entre as partes interessadas, regulando as condições gerais, através de um acordo que, homologado, poderá valer como título executivo extrajudicial (arts. 5.º, § 6.º, da LACP, aplicável às relações jurídicas de consumo por força do art. 90 do CDC).

45. Nelson Nery, ob. cit., pp. 368-387.

A França adotou um sistema de controle administrativo de caráter consultivo, já que a Comissão de Cláusulas Abusivas criada pela Lei 78-23 de 10.4.78 (art. 36) somente emite recomendações.⁴⁶ A Lei francesa 88-14, de 5.1.81, admitiu o direito de agir, através de Ação Civil Pública, às associações de consumidores, com fins de supressão das condições abusivas e até mesmo para o controle preventivo abstrato.⁴⁷

B) Controle Legislativo

Se os métodos de controle preventivo tratam de evitar que cláusulas abusivas integrem as condições gerais formuladas pelas empresas que detêm uma posição privilegiada no contrato, é a lei, e não as próprias empresas ou os consumidores, nem a administração, a quem incumbe a definição do que se deve entender por cláusulas abusivas e a determinação de sua eficácia ou força obrigatória no contrato.

A legislação se incumbe de limitar o poder de determinação das partes e conseqüentemente o da empresa — quanto ao conteúdo do negócio, mediante a supressão de normas de direito dispositivo, a proibição de cláusulas lesivas para o consumidor ou usuário, a determinação completa e precisa do conteúdo do contrato e as obrigações das partes. Mas, ao lado desses objetivos essenciais de proteção ao consumidor, a legislação deve levar em consideração outros aspectos contratuais específicos: assegurar o dever de informação, direito de conhecimento das condições gerais pelos aderentes, a precisa formulação de regras de interpretação adequadas às condições gerais e, ainda, a introdução, ou uma mais ampla utilização das chamadas cláusulas abusivas.⁴⁸

a) Determinação legal de Cláusulas Abusivas

Consideram-se abusivas as condições gerais que impõem encargos ou prestações excessivamente onerosas à parte que a adere, com vantagens para o predisponente, gerando um injusto desequilíbrio.

As cláusulas geralmente impostas limitam ou liberam de responsabilidade o predisponente, restringem a liberdade do aderente de contratar com terceiros, facultam ao predisponente o poder de rescindir o contrato a qualquer tempo, impõem graves sanções aos aderentes, e tantas outras que visam tão-somente atenuar ou facilitar as obrigações do predisponente e, de outro lado, agravar ônus e deveres do aderente, desequilibrando o contrato.

46. Hélène Bricks, *Les Causes Abusives*, LGDJ, Paris, 1982, p. 140.

47. Jean Calais-Auloy, *ob. cit.*, p. 29.

48. Exigências presentes em quase todas as reformas legais, inclusive no Código Brasileiro de Defesa do Consumidor.

A cláusula abusiva não é necessariamente uma cláusula ilícita, não é, em si mesma, contrária à ordem jurídica. Entretanto, o direito pode estabelecer critérios e limites, além dos quais a repele. Algumas cláusulas abusivas, mesmo aquelas constantes das listas de proibição, em tese, poderiam ser consideradas lícitas e válidas quando integrassem contratos livremente negociados. Adquirem o caráter de abusivas quando integram condições gerais predispostas unilateralmente.

Dois são os métodos usados para a determinação das cláusulas abusivas, no direito europeu: o sistema continental, baseado na técnica da cláusula geral e a enumeração típica não limitativa das cláusulas abusivas; e o sistema anglo-saxão, que sanciona através de um *numerus clausus*, determinados tipos de cláusulas abusivas.

O Prof. Clóvis do Couto e Silva propõe a adoção, que deverá ser por lei, de uma “cláusula geral de boa-fé” e um elenco de cláusulas que se devem considerar como proibidas. A cláusula geral, segundo ele, propicia maior flexibilidade ao sistema, permitindo que as novas cláusulas, não previstas na enumeração das cláusulas abusivas, sejam consideradas ineficazes. Conclui enfatizando que “com a combinação dessas duas técnicas, ou seja, com a adoção ao princípio da boa-fé e a especificação de hipóteses proibidas, ter-se-á, decerto, atingido um modelo eficaz para o reestabelecimento de uma relativa igualdade nos contratos e, com isso, afastado o risco inerente às condições gerais dos negócios”.⁴⁹

Sua proposição foi plenamente atendida pelo CDC que instituiu a “cláusula geral da boa-fé” no art. 4.º, III, e enumerou as hipóteses de cláusulas abusivas no art. 51.

- 1. Sistema da Cláusula Geral e a lista de Cláusulas não Limitativas:

1.1 Cláusula da Boa-Fé — Sendo uma criação do Direito, acentua Menezes Cordeiro,⁵⁰ a boa-fé não opera como um conceito comum. Em vão se procuraria uma definição lapidar do instituto, evitadas, em geral, pela metodologia jurídica, tentativas desse gênero seriam inaptas face ao alcance e riqueza reais da noção. A boa-fé, segue o autor, traduz um estágio juscultural, manifesta uma Ciência do Direito e exprime um modo de decidir próprio de certa ordem sócio-jurídica.

A boa-fé, como bem demonstra o Autor mencionado, tem um papel fundamental no Direito, desde a *fides romana* até os fenômenos jurídicos novos, incluindo as condições gerais.

A boa-fé apresenta-se sob dois ângulos: a boa-fé subjetiva e a boa-fé objetiva. A primeira, como consciência ou convicção de se ter um comportamento conforme o direito, ou como a ignorância do sujeito acerca da existência do direito do outro; a segunda, boa-fé objetiva, se manifesta

49. Clóvis Couto e Silva, *O Princípio da Boa-fé e as Condições Gerais dos Negócios*, cit., p. 41.

50.e 51. Menezes Cordeiro, ob. cit., v. I/17-18, 24.

como um estado de ignorância valorado pelo Direito, com reflexos práticos⁵¹ ou como norma de conduta dos indivíduos nas relações jurídicas obrigacionais. Interessam as repercussões de certos comportamentos na confiança que as pessoas neles depositam.

A boa-fé objetiva importa em conduta honesta, leal, correta. É pois, a boa-fé objetiva que importa ao direito das condições gerais.

A Lei Alemã sobre as condições gerais dos negócios — *AGE-Gesetz* — por assentar em uma jurisprudência experiente e não numa legislação súbita, demonstra o papel da boa-fé no controle dos conteúdos contratuais, obtidos pela adesão a essas condições, razão pela qual desperta muito interesse e tem servido de modelo a várias legislações.

Essa lei, que não é só aplicável aos consumidores, articula as cláusulas abusivas somente em três preceitos (§§ 9.º a 11) que contêm uma cláusula geral proibitiva e duas listas de cláusulas abusivas (relativas e absolutas).

O § 9.º proclama: "São ineficazes nas condições contratuais gerais as disposições que, contra as regras da boa-fé, prejudiquem de uma maneira desproporcionada o aderente. Considera-se prejuízo desproporcionado quando uma condição é incompatível com os princípios fundamentais da regulamentação legal do qual diverge, ou limita, de tal modo os direitos e deveres que resultem da natureza do contrato, que o fim do contrato é posto em perigo.

Os §§ 10 e 11 enumeram cláusulas proibidas, concretizando o que de algum modo já estava contido na menção à boa-fé. Sujeitam-se estas listas a um juízo de valor no qual, novamente, intervém a boa-fé.

A Lei Portuguesa (Dec.-lei 446/85) a exemplo da legislação alemã, consagra a cláusula geral da boa-fé, no seu art. 16, determinando, ao complementá-lo, a necessária ponderação dos "valores fundamentais dos direitos, relevantes em face da situação considerada".

O Código de Defesa do Consumidor, com nítida influência do art. 9.º da Lei Alemã considera "nulas de pleno direito" as cláusulas que sejam incompatíveis com a boa-fé e a equidade, estabeleçam obrigações iníquas, abusivas, que coloquem o consumidor *em desvantagem exagerada*.

A Lei Brasileira, ao contrário das leis estrangeiras, não deu o destaque merecido à cláusula geral da boa-fé, inserindo-a na lista de cláusulas abusivas.

De qualquer maneira, a cláusula geral da boa-fé está presente na nossa legislação e representa um combate ao formalismo característico das condições gerais, complementando o princípio da confiança.

A cláusula da boa-fé não é apenas um critério de interpretação típica das condições gerais, mas requisito de integração e validade.

1.2 Lista das Cláusulas Abusivas — Grande é o número de países que, ao legislarem sobre as condições gerais dos negócios ou dos direitos do consumidor com objetivos de segurança e certeza, mas sem dificultar

a evolução do direito e a sua capacidade de adaptação, tipificam, em disposições sucessivas, várias cláusulas que entendem proibir.

O critério que tais legislações têm se valido para a enumeração das cláusulas abusivas é informado pela experiência recolhida na Jurisprudência e pela técnica utilizada na regulamentação negocial. Assim, as listas, nas mais diferentes legislações, possuem pontos comuns, e geralmente dizem respeito àquelas que limitam ou exoneram as responsabilidades do predisponente.

A lista pode ser dividida em duas espécies: a lista negra (lista de cláusulas absolutamente proibidas) e a lista cinza (lista de cláusulas relativamente proibidas) suscetíveis de serem válidas para certos tipos de contratos). Esta foi a fórmula adotada pela *AGB-Gesetz*, nos seus §§ 10 e 11, e pela legislação portuguesa — Dec.-lei 446/85 (arts. 18 e 19). Esta última colocou, ainda, à disposição do interessado, as ações de nulidade (art. 23), a inibitória (art. 24), bem como a cautelar (art. 30), para coibir os efeitos da cláusula tida como proibida pela lei.

A lista pode, ainda, explicitar os tipos aplicáveis às relações entre empresas ou entidades, exclusivamente, e as relações entre predisponente e aderente-consumidor final. Esta foi a fórmula adotada pela legislação portuguesa (arts. 20 e 21).

O Direito da Comunidade Européia, em 16. 11. 76, adotou a Resolução (76)47 do Conselho da Europa sobre condições gerais abusivas nas relações de consumo e as respectivas formas de controle.

O Código de Defesa do Consumidor adotou um sistema próprio de enumeração e de proteção contra as cláusulas abusivas. As condições gerais que se enquadram nas hipóteses da lista legal são “nulas de pleno direito”, não havendo grau de invalidade entre elas, ou seja, não há a possibilidade de convalidação ou validação.

Assim, não há lugar no CDC para se falar em nulidade absoluta e nulidade relativa de cláusulas abusivas. No regime do CDC as cláusulas abusivas são nulas porque contrariam a ordem pública de proteção ao consumidor.

2. Sistema de Tipificação:

Há legislações que se restringem a oferecer uma lista taxativa que abarca distintos tipos específicos de cláusulas abusivas, constituindo uma tipicidade fechada, ao contrário daquelas em que os tipos são abertos, exemplificativos, como é o caso dos sistemas jurídicos que admitem o recurso de cláusula geral.

Exemplo de tipicidade fechada é a *Unfair Contracts Act* de 26.10.77 aplicável na Grã-Bretanha, que não é uma lei sobre condições gerais dos contratos e nem sobre as cláusulas abusivas em geral, senão que sobre as

cláusulas de exoneração de responsabilidade na atividade comercial (*business liability*).⁵²

C) Controle Judicial

A efetividade do controle judicial sobre as condições gerais dos negócios pode apoiar-se em duas técnicas que respondem a sistemas jurídicos diferentes: a procedente do direito europeu e preferentemente continental, em que o controle judicial se baseia na prévia existência de um controle legislativo estabelecido mediante uma tipificação legal de condutas e critérios; e a procedente do Direito anglo-saxão e norte-americano, que obedece a aplicação de princípios jurídicos e regras interpretativas não escritas e num desenvolvido direito jurisprudencial.

Em que pese a aparente contraposição dos dois sistemas, é preciso reconhecer que eles não se excluem mutuamente, mas tendem a complementarem-se mediante uma recíproca influência, com a progressiva penetração nos sistemas e nos juristas europeus dos princípios aplicados pela Jurisprudência americana e a tendência comprovada nos países anglo-americanos a codificar seus próprios princípios e costumes e a legislar, paralelamente, de maneira detalhista e casuística.

É, pois, evidente que a eficácia do controle judicial das condições gerais dos negócios depende em grande medida da qualidade técnica dos instrumentos normativos postos a seu serviço pelo legislador, tanto no que diz respeito à disciplina das cláusulas abusivas, como também na fixação de critérios específicos de interpretação das condições gerais, distintos dos critérios tradicionais.

O Código de Defesa do Consumidor prevê o controle judicial que poderá ser abstrato e concreto, no seu art. 51, § 4.º.

Será abstrato quando relativo às condições gerais, antes de integram os contratos, antes de receberem a adesão por parte do consumidor; concreto, quando relativo às relações de consumo já concluídas. Na primeira hipótese, o único legitimado a propor a ação, nos termos do dispositivo citado, será o Ministério Público.

Importantes e significativas são as inovações que foram introduzidas no direito processual, a fim de reforçar o controle judicial e tornar efetiva a proteção do consumidor, no que diz respeito à legitimação para agir e à extensão da coisa julgada.

Para proteger com efetividade os interesses da comunidade, surgem ações, onde o legitimado para agir, não se restringe a postular a proteção tradicional do indivíduo, mas busca a proteção dos direitos e interesses comunitários, difusos, subjetivamente indetermináveis. Entre nós, a ação civil pública.

52. Carlos Ferreira de Almeida, ob. cit., p. 100.

Também é um passo à frente a possibilidade de, através do controle judicial, assegurar-se, não só o caráter inibitório da decisão judicial, no sentido de proibir o uso das cláusulas abusivas pelo predisponente condenado, mas, também, atribuir eficácia *erga omnes* às decisões judiciais que envolvam relações de consumo e condições gerais.

A Lei Alemã — *AGB-Gesetz*, com muito rigor e tecnicismo, adotou esta tendência.

O nosso Código de Defesa do Consumidor também prevê, como um reforço ao controle judicial, que a decisão que declarar abusiva uma cláusula terá eficácia *erga omnes* ou *ultra partes*, conforme a disciplina do art. 103 do CDC, tendo em vista a natureza difusa e transindividual do Direito do Consumidor.

Todas essas inovações, ainda são insuficientes para a efetiva proteção do consumidor aderente a condições gerais.

O controle judicial, limitado aos casos concretos, embora insubstituível, não atende a todas as situações, na medida em que os consumidores, na sua grande maioria, desconhecem os seus direitos e, conseqüentemente, deixam de recorrer aos tribunais ou às entidades e associações autorizadas a postular em Juízo em nome da coletividade. E, ainda, o comportamento do lesado, que evita litigar em Juízo com o predisponente, ante a sua superioridade.

A tendência que se verifica, nas mais diversas legislações, é a adoção de um sistema que congregue o controle preventivo administrativo e o controle judicial, não só restrito aos casos concretos, mas também preventivo e abstrato.

De certa forma, a nossa legislação, com algumas limitações, atende a essa tendência.

III — CONCLUSÃO

Concluindo, o que se pode afirmar é que as condições gerais dos negócios, embora tenham nascido da exigência da contratação de massa, não se confundem com outras figuras que tenham a mesma gênese.

Inseridas na categoria contratual, na medida em que só se tornam vinculativas quando integradas no contrato, não afastam a possibilidade e a necessidade do controle abstrato preventivo ou judicial.

Não obstante a atenção para as condições gerais tenha se revelado maior em função da proteção do Direito ao Consumidor, com ele não se confunde.

O Direito do Consumidor é restrito às relações de consumo, enquanto as condições gerais, mais abrangentes, alcançam outras relações que não aquelas.

As particularidades das condições gerais estão a reclamar uma legislação específica.

O Código de Defesa do Consumidor, embora contenha regras aplicáveis às condições gerais, não abrangeu todas as especificidades destas, uma vez que circunscrito ao seu objetivo maior, o consumidor.

Assim, urge uma legislação especial a respeito que, a exemplo da Lei portuguesa, alcance as relações entre empresários e entidades equiparadas.

Bibliografia

- AGUIAR JR., Ruy Rosado — *Resoluções dos Contratos por Inadimplemento do Devedor*, Aide, Rio de Janeiro, 1991.
- ALMEIDA, Carlos Ferreira de — *Os Direitos dos Consumidores*, Almedina, Coimbra, 1982.
- ALMEIDA COSTA, Mário Júlio — *Direito das Obrigações*, Almedina, Coimbra, 1991.
- ALMEIDA COSTA, Mário Júlio e MENEZES CORDEIRO, Antonio — *Cláusulas Contratuais Gerais*, Almedina, Coimbra, 1991.
- ALPA, Guido — “Controllo legislativo e controllo giudiziario dei contratti standard — Il modelo dell’*Unfair Contracts Terms Act*”, 1977, in *Le Condizioni Generali di Contratto*, v. I, Giuffrè, Milão, 1979.
- ALPA, Guido e BESSONE, Mário — *Tecnica e Controllo dei Contratti Standard*, Maggiore, Milão, 1984.
- AMARAL NETO, Francisco dos Santos — “A Autonomia privada como princípio fundamental da ordem jurídica”, in *Rev. Inf. Legis.*, n. 102, abr.-jun./1989.
- ANTUNES VARELA, João de Matos — *Das Obrigações em Geral*, v. I, Almedina, Coimbra, 1989.
- ARNAUD, André-Jean — *Les Origines Doctrinales du Code Civil Français*, LGDJ, Paris, 1969.
- BERLIOZ, Georges — *Le Contrat D’Adhésion*, LGDJ, Paris, 1973.
- BETTI, Emilio — *Teoria Geral do Negócio Jurídico*, t. I, trad. de Fernando Miranda, Coleção Coimbra, 1969.
- BOBBIO, Norberto — *Teoria do Ordenamento Jurídico*, Ed. UnB, Brasília, 1989.
- BOURGOIGNE, Thierry — *Eléments pour une Théorie du Droit de la Consommation*, Story Scientia, Bruxelas, 1988.
- BRICKS, Hélène — *Les Clauses Abusives*, LGDJ, Paris, 1982.
- CANARIS, Claus Wilhem — *Pensamento Sistemático e Conceito de Sistema na Ciência do Direito*, trad. A. Menezes Cordeiro, Fundação Calouste Gulbenkian, Lisboa, 1989.
- CANOTILHO, José Joaquim Gomes — *Direito Constitucional*, Coimbra, 1991.
- CASTRO Y BRAVO, Frederico de — *Las Condiciones Generales de los Contratos y la Eficacia de las Leys*, Ed. Civitas, Madri, 1987.
- CIRNE LIMA, Ruy — “Contrato e Acordo Normativo”, in *RDC* 26/179-80, S. Paulo, Ano 7, 1983.
- COMPARATO, Fábio Konder — “A proteção do consumidor: importante capítulo do Direito Econômico”, in *RDM* 15/16, 1974.
- COUTO E SILVA, Clóvis Veríssimo — *A Obrigação como Processo*, S. Paulo, Bushatsky, S. Paulo, 1976.

- “Para uma história dos conceitos no Direito Civil e no Direito Processual Civil: A atualidade do pensamento de Otto Karlowa e de Oskar Büllow”, in *RePro* 37/239.
- “O Princípio da Boa-fé e as Condições Gerais dos Negócios”, in *Anais Jurídicos-1*, Juruá Editora, Curitiba, 1988.
- DIEZ-PICAZO, Luiz — *Fundamentos de Derecho Civil Patrimonial*, v. I, Ed. Tecnos, Madri, 1972.
- DIEZ-PICAZO, Luiz e GULLON, Antonio — *Instituciones de Derecho Civil*, v. I, Ed. Tecnos, Madri, 1973.
- FRADERA, Vera Jacob de — “O dever de Informar do Fabricante”, in *RT* 656/53-71.
- FRAGA, Francisco Jordano — *La Responsabilidad Contractual*, Civitas, Madri, 1987.
- GARCIA-AMIGO, Manuel — *Cláusulas Limitativas de la Responsabilidad Contractual*, Ed. Tecnos, Madri, 1965.
- “Sobre la Naturaleza Jurídica de las Condiciones Generales de los Contratos”, in *Revista de Derecho Privado*, t. XLIX, 1965.
- GHERSI, Carlos Alberto — *Contratos Civiles e Comerciales*, t. I, Ed. Astrea, B. Aires, 1992.
- GHESTIN, Jacques — *Traité de Droit Civil — Les Obligations — Le Contrat: formation*, LGDJ, Paris, 1988.
- GOMES, Orlando — *Transformações Gerais do Direito das Obrigações*, Ed. RT, S. Paulo, 1980.
- *Contrato de Adesão (Condições Gerais dos Negócios)*, Ed. RT, S. Paulo, 1972.
- HONDIUS, Ewoud H. — “Il controllo sulle condizione generali nel diritto olandese”, in *Le Condizioni Generali di Contratto*, t. II, Gifufre, Milão, 1979.
- LARENZ, Karl — *Derecho de Obligaciones*, trad. Jaime Santos Briz, Edersa, Madri, 1978.
- LÉAUTE, Jacques — “Contrats-Types”, in *Revue Trimestrielle de Droit Civil*, n. 53, Paris, 1953.
- L'HEUREX, Nicole — *Droit de la Consommation*, Ed. Wilson e Lafleur, Montreal, 1983.
- LOBO, Paulo Luiz Neto — *Condições Gerais dos Contratos e Cláusulas Abusivas*, Saraiva, S. Paulo, 1991.
- MARQUES, Cláudia Lima — *Contratos no Código de Defesa do Consumidor*, Ed. RT, S. Paulo, 1992.
- MARTINS COSTA, Judith — “Crise e Modificação da Idéia de Contrato no Direito Brasileiro”, in *Direito do Consumidor*, n. 3, Ed. RT, S. Paulo, 1992.
- MIRANDA, Custódio Piedade Ubaldino — *Interpretação e Integração dos Negócios Jurídicos*, Ed. RT, S. Paulo, 1989.
- MOTA PINTO, Carlos Alberto — “Contrato de Adesão”, in *RF* 73/33-43, jan.-mar./1977.
- NERY JÚNIOR, Nelson — “Da proteção contratual”, in *Código Brasileiro de Defesa do Consumidor (Comentado pelos Autores do Anteprojeto)*, Fundação Universitária, 1991.
- RIEG, Alfred — “Le Rôle de la Volonté dans la Formation de l'Acte Juridique d'après les doctrines allemandes du XIX Siècle”, in *Archives de Philosophie du Droit*, 26/126, Paris, 1987.

- ROPPO, Enzo — *O Contrato*, trad. Ana Coimbra e Januário Gomes, Almedina, Coimbra, 1988.
- SALLEILES, Raymond — *De la Déclaration de Volonté*, F. Pichon, Successeur Éditeur, Paris, 1901.
- SCHWAB, Dieter — “Liberdade Contratual e Formação dos Contratos *ex vi legis*”, in *Rev. Ajuris* 39/16.
- “Validade e Controle de Condições Gerais dos Contratos”, in *Rev. Ajuris* 41/7.
- STIGLITZ, Gabriel — *Protección Jurídica del Consumidor*, Depalma, B. Aires, 1990.
- STOLFI, Giuseppe — *Teoría del Negocio Jurídico*, Ed. Rev. de Derecho Privado, Madri, 1959.
- VILLEY, Michel — “Essor et Décadence du Voluntarisme Juridique”, in *Archives de Philosophie du Droit*, n. 4, 1957.
- WIEACKER, Franz — *El Principio General de la Buena Fe*, trad. José Luís Carro, Ed. Civitas, Madri, 1982.