

PARA UMA NOVA INTERPRETAÇÃO DO ERRO

Marina Santos OLIVEIRA¹
Wilton Boigues Corbalan TEBAR²

RESUMO: O presente artigo trata sobre o erro e seu desdobramento jurídico, levando em consideração os princípios que norteiam o ordenamento jurídico no que tange o tema. O trabalho visou analisar de forma prática e sucinta, utilizando doutrinas e exemplos para melhor compreensão do leitor. Além disso, foi desenvolvido uma pequena comparação do código civil de 1916 com o código civil de 2002 e diferenciado de alguns institutos que frequentemente são confundidos, porém possuem consequências jurídicas diferentes. Pretendeu discorrer sobre a nova teoria do erro sob olhar crítico e coerente associando-a a teoria geral dos vícios de consentimento.

Palavras-chave: Erro acidental. Erro escusável. Dolo. Cognoscibilidade. Nova teoria.

1 INTRODUÇÃO

Negócio jurídico é um ou uma multiplicidade de atos jurídicos decorrente da vontade de uma (unilateral, exemplo: testamento) ou mais pessoas (bilateral ou plurilaterais, exemplo: contrato de compra e venda e contrato de consórcio respectivamente), no qual produzem efeitos jurídicos capazes de criar, modificar e extinguir as relações jurídicas de Direito Privado.

Desta forma, podemos distinguir planos de existência, validade e eficácia dos negócios jurídicos, que cada qual acarretará em uma solução jurídica diferente.

No plano da existência devemos nos atentar aos elementos estruturais, elencados no artigo 104 do Código Civil de 2002 que são: declaração de vontade, forma, objeto e agente. Se o negócio jurídico não tiver esses elementos, falamos em inexistência do negócio jurídico.

¹ Discente do 2º ano do curso de Direito do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. santosmarina24@yahoo.com.br. Bolsista do Programa de Iniciação Científica 2015

² Docente do curso de Direito do Centro Universitário “Antonio Eufrásio de Toledo” de Presidente Prudente. Mestrando em Direito Tributário pela Universidade de São Paulo, Lago de São Francisco. wiltontebbar@hotmail.com Orientador do trabalho.

Já no plano de validade é mister atemos aos requisitos, pois caso contrário o negócio jurídico não terá validade, isto é, será inválido. Esses requisitos estão elencados também no artigo 104 do Código Civil de 2002, nos quais são: capacidade do agente; objeto lícito, possível, determinado ou determinável; forma prescrita ou não defesa em lei.

Assim, é no plano da eficácia que os fatos jurídicos produzem efeitos, pressupondo a passagem pelo plano de existência e validade. Esclarecemos então, que os elementos são acidentais, pois para ter eficácia não é necessário a presença destes, que são: condição, termo e encargo.

Porém, pode ocorrer, que o negócio jurídico seja afetado por um vício de consentimento, ou seja, que a manifestação de vontade não corresponde ao real querer do agente, invadindo o campo de validade do negócio, podendo este ser anulado.

O atual Código Civil menciona e regula seis defeitos: erro, dolo, coação, estado de perigo, lesão e fraude contra credores.

Neste artigo, será abordado de forma enfática o erro e suas peculiaridades, inclusive a nova teoria que paira sobre o tema.

2 CONCEITO

Erro é o defeito no negócio jurídico, classificado como vício de consentimento – aquele que a vontade não é exteriorizada de forma livre – no qual o próprio agente, por falsa noção da realidade, pessoa ou objeto realiza o negócio jurídico, ou seja, o agente se engana sozinho, parcialmente ou totalmente, não havendo a presença de um terceiro. Deste modo, conceitua 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; tenso sobre um fato ou sobre um preceito noção incompleta, o agente emite sua vontade de modo diverso que manifestaria se dele tivesse conhecimento exato ou completo (DINIZ,2012, p.492).

Pela teoria que se verificará superada, não é necessário, portanto, a presença de um terceiro para induzir o agente em erro. Basta que se equivoque sozinho para a caracterização deste vício de consentimento. Como será demonstrado o erro é o único vício de consentimento com tal característica, razão pela qual é necessária uma releitura do instituto quanto a teoria geral dos vícios de consentimento.

2.1 Diferença entre erro e ignorância

Por mais que erro e ignorância sejam equiparados pelo atual código civil, são situações diferentes. Quando falamos em erro, referimos a falsa noção da realidade, enquanto ignorância é o total desconhecimento da realidade.

Segundo Gonçalves (2014), na ignorância a mente está in albis; o que na mente está registrado é falso, já no caso do erro, o agente é levado a praticar outro ato ou realizar o negócio que não celebraria por certo, ou que o faria em circunstâncias diversas, se estivesse esclarecido.

Citamos como clássico exemplo doutrinaria de erro quando o agente compra um relógio pensando ser de ouro maciço enquanto na realidade é apenas banhado a ouro; por outro lado falamos em ignorância quando o agente paga ao credor ignorando preposto já havia realizado, via bancária, o devido pagamento.

2.2 Erro no Código Civil de 1916 e no Código Civil de 2002

Como sabemos, o Código Civil de 1916 sofreu grandes influencias das codificações francesas, portuguesa e principalmente alemã. É um código patrimonialista, patriarcal e individual; contrapondo o atual código civil que é personalista e social levando em consideração os princípios de igualdade, operabilidade e ética.

Assim, no código civil de 1916, não é tratado o erro de cálculo e o erro de direito. Estes, foram inclusos no atual código civil. O falso motivo era tratado como falsa causa.

No que tange ao erro de cálculo, o código de 2002 inova, admitindo a possibilidade a retificação da declaração de vontade, quando as duas partes têm ciência do exato valor do negócio.

Já no erro de direito, Carlos Roberto Gonçalves explica:

O Código de 1916, conforme diz Clóvis Beviláqua, apenas se referia ao erro de fato, pois ninguém se escusa de cumprir a lei alegando que não a conhece (ignorantia Irgis neminem excusat). No entanto, malgrado alguma divergência existente, o erro de direito era admitido como substancial quando fosse o motivo principal do negócio jurídico e não houvesse a intenção, por parte do agente, de descumprir a lei' (GONÇALVES, 2014, p.404).

Sobre a escusabilidade do erro, o código de 1916 não esboçava, porque o legislador considera implícito tal elemento no próprio significado de erro.

Porém no código de 2002, em que o exame se dá pelo próprio emissor da vontade, a escusabilidade é considerada um requisito para a configuração do erro.

2.3 Espécies do Erro

Para que o erro seja configurado é necessário que seus requisitos estejam presentes, ou seja, é necessário que o erro seja substancial, escusável e real. Desta forma, para melhor compreensão, segue as espécies de erro.

2.3.1 Erro substancial

O erro substancial também é conhecido como erro essencial ou principal, significa dizer que o erro que recai sobre a essência, isto é, sobre coisas e circunstâncias relativa ao negócio jurídico.

Substancial é o erro que incide sobre a essência (substância) do ato que se pratica, sem o qual este não se teria realizado. É o caso do colecionador que, pretendendo adquirir uma estátua de marfim, compra, por engano, uma peça feita por material sintético (GAGLIANO, 2008, p.348).

Além das definições doutrinárias, o atual código civil expõe as hipóteses que será considerado erro substancial. Segue o artigo 139:

Art. 139. O erro é substancial quando:
I - interessa à natureza do negócio, ao objeto principal da declaração, ou a alguma das qualidades a ele essenciais;
II - concerne à identidade ou à qualidade essencial da pessoa a quem se refira a declaração de vontade, desde que tenha influído nesta de modo relevante;
III - sendo de direito e não implicando recusa à aplicação da lei, for o motivo único ou principal do negócio jurídico.

Fazendo uma análise detalhada sobre os incisos do artigo, temos os seguintes tipos de erro:

- a) Erro sobre a natureza do negócio (error in negotio) – é quando uma das partes supõe estar celebrando um negócio jurídico, porém está celebrando outro, por exemplo, se faz uma doação supondo estar vendendo. Não há uma verdadeira manifestação da vontade, pois o agente se engana a respeito da natureza do negócio jurídico.
- b) Erro sobre o objeto principal da declaração (error in corpore) – este erro recai sobre o objeto do negócio, em que o agente tinha e mente um objeto diverso do que o objeto principal. Exemplo: o do comprador, que acredita esteja a adquirir um terreno que supõe valorizado, pois situado em rua importante, mas que, na verdade, tem pouco valor, porque localizado em rua do mesmo nome, porém de um pequeno vilarejo.
- c) Erro sobre alguma das qualidades a ele essenciais (error in substantia ou error in qualitate) – neste caso o erro incide sobre as qualidades do objeto, que posteriormente o agente verifica não existir. Exemplo: se a pessoa pensa adquirir um colar de coral e, na verdade, compra um de plástico.
- d) Erro sobre a identidade ou a qualidade da pessoa a quem se refere a declaração de vontade (error in persona) – erro a qual recai sobre a identidade ou qualidade da pessoa porém, para que invalide o negócio jurídico é necessário que tenha tido influência de forma relevante na declaração de vontade. Segundo Carlos Roberto Gonçalves concerne aos negócios jurídicos intuitu personae. Exemplo:

casamento de uma jovem de boa formação com indivíduo que vem a saber depois ser um desclassificado.

e) Erro de direito (error juris) – é aquele em que o indivíduo entende estar amparado legalmente, mas na realidade não está, isto é, é a interpretação equivocada da norma jurídica aplicada ao caso concreto. Para que o negócio jurídico seja anulável, é necessário que o erro seja o principal ou o único motivo ao qual levou o indivíduo a celebrar o negócio jurídico. Porém é necessária cautela ao analisar este dispositivo pois, o erro de direito não se confunde com a ignorância da lei. Conforme dispõe o artigo 3º da Lei de Introdução as Normas do Direito Brasileiro - Art. 3º: “Ninguém se escusa de cumprir a lei, alegando que não a conhece.” Maria Helena Diniz posiciona-se sobre o tema:

Em que pesasse tal opinião, a doutrina e a jurisprudência continuaram entendendo que o erro de direito e ignorância da lei não se confundem, sustentando que o error juris, desde que afete a manifestação da vontade, na sua essência, vicia o consentimento. O erro de direito não consiste apenas na ignorância da norma jurídica, mas também em seu falso conhecimento, na sua compreensão equivocada e na sua interpretação errônea, podendo, ainda, abranger a ideia errônea sobre as consequências jurídicas do ato negocial (DINIZ, 2012, pag. 496/497)

Nos parece que a grande diferença entre erro de direito e ignorância da lei reside no objeto de referência da análise. O erro de direito recai sobre o fato como conteúdo da norma enquanto a ignorância da lei trata-se do não conhecimento da existência da própria norma geral e abstrata.

2.3.2 Erro Acidental e Erro Escusável

Erro acidental, contrário do erro substancial, se refere á circunstâncias e qualidades (que podem ser tanto referente a pessoa tanto para coisas) que não são determinantes do negócio jurídico, ou seja, são secundárias e que mesmo que conhecida a realidade o negócio seria realizado, e assim sendo o negócio não será anulado. Segundo o artigo 142 do código civil de 2002 “o erro de indicação da pessoa ou da coisa, a que se referir a declaração de vontade, não viciará o negócio quando, por seu contexto e pelas circunstâncias, se puder identificar a coisa ou pessoa cogitada”.

Note as palavras da doutrinadora Maria Helena Diniz:

O erro acidental, concernente às qualidades secundárias ou acessórias da pessoa, ou do objeto, não induz anulação do negócio por não incidir sobre a declaração da vontade (RT, 596:89; RJTJSP, 133:52) se se puder, por seu contexto e circunstâncias, identificar a pessoa ou a coisa” (DINIZ, 2012, p.497)

Já o erro escusável refere-se ao erro justificável, desculpável. Utiliza-se neste caso o critério do homo medius (homem médio), ou seja, de comparar a conduta do indivíduo com a da média da pessoa, de normal diligência. Entretanto existe outro critério que deve ser analisado, o qual leva em consideração as condições pessoais do indivíduo, para que se possa analisar se é ou não justificável o erro, dependendo do caso concreto. Assim, se um analfabeto compra um anel de bijuteria pensando ser de ouro é justificável, porém se for um joalheiro que realiza a compra não será. Note o texto legal “são anuláveis os negócios jurídicos, quando as declarações de vontade emanarem de erro substancial que poderia ser percebido por pessoa de diligência normal, em face das circunstâncias do negócio”.

2.3.3 Erro Real

Um outro requisito para que em virtude do erro possa ser anulado o negócio jurídico é que o erro seja real, isto significa que o erro deve ter acarretado dano ao indivíduo. Deve também ser palpável trazendo reais prejuízos.

Assim, por exemplo, o ano de fabricação de um veículo (2005, em vez de 2009) é substancial e real, porque se o adquirente tivesse conhecimento da realidade, não o teria comprado. Tendo-o adquirido, sofreu grande prejuízo. No entanto, se o erro dissesse respeito somente á cor do veículo (preto, em vez de azul-escuro, por exemplo), seria acidental, porque é irrelevante para a definição do preço, e não tornaria o negócio anulável.

2.3.4 Erro improprio

Também conhecido como erro obstativo é aquele que impede, obsta a formação do negócio jurídico, pois, tem-se uma grande divergência entre as partes que, impedem a celebração do negócio jurídico.

Sobre o tema temos como lição:

As doutrinas alemã, francesa e italiana consideram tão grave o error in negotio e o error in corpore, que recaem, respectivamente, sobre a natureza do negócio (o agente quer alugar escreve vender) e sobre o objeto principal da declaração (supõe adquirir imóvel localizado em região central e compra um situado na periferia), que os denominam erro- obstáculo, obstativo ou impróprio (erreur obstacle, errore ostatiivo), porque impedem o consentimento. Não haveria vontade negocial, uma vez que tal desconformidade faria a manifestação apenas aparente, motivo pela qual não se poderia considerá-la como existente (GONÇALVES, 2014, p.410).

Todavia, podemos afirmar que o erro impróprio é requisito de validade do negócio jurídico, como modalidade do vício de consentimento atinente ao erro.

2.3.5 Vício Redibitório

É importante ressaltar que esse instituto não se confunde com o erro. Vício redibitório é um defeito que se encontra oculto no objeto, em que ambas as partes desconhecem o defeito, ou apenas o adquirente desconhecia, que tornem o uso improprio á que é destinado ou acarreta na diminuição do valor da coisa. É regulado pelos artigos 441 a 446.

Conforme regula o código civil, em vez de rejeitar a coisa com defeito, o adquirente pode pedir o abatimento do preço, e se o alienante sabia do vício ou do defeito da coisa, deverá restituir o preço mais o valor de perdas e danos, e se não sabia, apenas restituirá preço da coisa e eventual despesas do contrato.

O prazo para obter o abatimento no preço ou a redibição é de trinta dias se a coisa for móvel e de um ano se a coisa for imóvel, contado da data da entrega efetiva; se já estava na posse, o prazo contar-se da alienação, reduzida à metade, conforme dispõe o artigo 445, do código civil.

Conforme nos ensina Pablo Stolze:

O vício redibitório, pois não toca o psiquismo do agente, incidindo, portanto, na própria coisa, objetivamente considerada. Exemplo: o indivíduo pretende comprar um relógio de ouro da marca X. Um vizinho-lhe faz uma oferta, e então ele compra o produto desejado, sem que haja erro em sua manifestação de vontade. Alguns dias depois, entretanto, observa que o relógio não funciona bem, em virtude de um defeito oculto em seu maquinismo. Trata-se no caso, de vício redibitório, que desafia, em concurso de ações, duas vias judiciais (ações edilícias): a ação redibitória (para fazer o contrato e exigir o que se pagou, com perdas e danos se o alienante sabia do vício) ou a ação “*quanti minoris*” (para se exigir o abatimento no preço)” (GAGLIANO, 2008, p.352).

O vício, portanto, não recai sobre o elemento volitivo, mas sobre a própria coisa. O negócio jurídico é válido, ou seja, a manifestação de vontade foi livre e consciente. O vício, na verdade, estava na coisa que não era o que se presumir ser.

2.3.6 Transmissão errônea

A transmissão errônea está regulado no artigo 141 do atual código civil. Dispõe “a transmissão errônea da vontade por meios interpostos é anulável nos mesmos casos em que o é a declaração direta”.

Podemos entender que, transmissão errônea é o erro na intermediação pessoal ou mecânica, que altera a declaração de vontade. São as palavras de Gonçalves:

Se o declarante não se encontra na presença do declarado e se vale de interposta pessoa (mensageiro, núncio) ou de um meio de comunicação (fax, telégrafo, e-mail, etc.) e a transmissão da vontade, nesses casos, não se faz com fidelidade, estabelecendo-se uma divergência entre o querido e o que foi transmitido erroneamente (mensagem truncada), caracteriza-se o vício que propicia a anulação do negócio (GONÇALVES, 2014, p.412)

Note, mais uma vez a presença de um terceiro responsável por incutir o vício na psique do prejudicado, apto a ensejar a anulação do negócio jurídico.

2.3.7 Falso Motivo e Interesse Negativo

O motivo do negócio é as razões subjetivas, psicológicas pela qual leva o indivíduo a celebrar o negócio jurídico, que, não é necessário ser mencionado pelas partes. Assim, via de regra, o falso motivo não anula o negócio jurídico, salvo se for razão determinante da celebração. Dispõe o artigo 140 do código civil que “o falso motivo só vicia a declaração de vontade quando expresso como razão determinante”.

Igualmente temos as considerações de Maria Helena Diniz:

Também quanto ao colimado (falso motivo) não vicia, em regra, o negócio jurídico, a não ser quando nele figurar expressamente, integrando-o, como razão essencial ou determinante, caso que torna anulável. O erro ao relativamente ao motivo do negócio (razão subjetiva da efetivação do ato negocial), seja ele de fato ou de direito, não é considerado essencial, logo não poderá acarretar na anulação do ato negocial. ” (DINIZ, 2012, p.498)

Já o interesse negativo é uma questão pouco abordada quando se fala em erro, mas que possui grande importância para um estudo mais aprofundado. Conforme alerta Gonçalves:

decorre do fato de o vendedor ver-se surpreendido com uma ação anulatória, julgada procedente, com os consectários da sucumbência, sem que tenha concorrido para o erro do outro contratante – o que se configura injusto, máxime já tendo dado destinação ao numerário recebido. ” (GONÇALVES, 2014, p.414)

Assim, é um remédio processual, ao qual o declaratório não concorreu para o erro do contratante, e por isto, se tornando injusta a anulação do negócio jurídico.

O código civil alemão prevê a hipóteses para este caso de uma possível compensação para o declarante que não concorreu com o erro, porém o

código civil brasileiro não prevê essa hipótese. “Acrescenta o notável jurista que a consciência jurídica assenta que o interesse negativo “há de ser indenizado, estando legitimado á ação de reparação o destinatário da manifestação de vontade reptícia, ou da comunicação de conhecimento” (GONÇALVES, 2014, p.414).

2.3.9 Convalescimento do Erro

Pelo princípio da conservação dos atos e negócio jurídicos e pelo princípio da segurança jurídico é possível o convalescimento do erro, já que o “erro não prejudica a validade do negócio jurídico quando a pessoa, a quem a manifestação de vontade se dirige, se oferecer para executá-la na conformidade da vontade real do manifestante”.

Interpretando o artigo, temos que o convalescimento do erro se dá quando a vontade real do manifestante é realizada pelo destinatário da manifestação de vontade, pois assim não há prejuízo (pás de nullité sans grief) e dessa forma, não seria razoável o pedido de anulação do negócio jurídico.

P.ex: João pensa que comprou o lote n.2 da quadra A, quando, na verdade, adquiriu o n.2 da quadra B. Trata-se de erro substancial, mas antes de anular o negócio o vendedor entrega-lhe o lote n.2 da quadra A, mas não havendo assim qualquer dano a João. O vendedor, a quem a declaração de vontade do comprador dirigiu-se, ofereceu-se para executar o negócio conforme seu real querer, por isso, apesar de ser anulável o contrato por erro, fica sanada a anulabilidade.” (DINIZ, 2012, p.500)

O grande elemento, portanto, para a caracterização do erro reside no prejuízo para o agente atingido pelo vício.

3 NOVA TEORIA DO ERRO

Segundo a nova teoria do erro, para que o erro se configure é necessário além dos requisitos do erro ser substancial, e real, que a outra parte

tenha ciência de que o contratante está em erro e se mantém silente violando nitidamente a boa-fé objetiva. É o caso do contratado que sabe que o contratante está em erro ao comprar um relógio folheado a ouro, sendo que para o contratante o relógio é de ouro maciço.

Sendo assim, para Diniz:

O negócio só será anulado se presumível ou possível o reconhecimento do erro pelo outro contratante. Uma das partes não pode beneficiar-se com o erro da outra. Deve ser real, palpável e reconhecível pela outra parte, importando o efetivo prejuízo para o interessado (2012, p.492)

Assim, observa-se a existência de alguns princípios importantes: da confiança e da boa-fé objetiva e não deverá mais, para essa corrente, analisar o critério da escusabilidade.

Pelo critério da cognoscibilidade avalia-se agora não apenas o declarante da vontade, mas quem a recebe, pois se este souber que a declaração de vontade está errada, teremos então o defeito jurídico erro, pois fere o princípio da confiança e da boa-fé objetiva.

Princípio da confiança, para a pesquisadora Juliana Zanuzzo dos Santos pode ser definido como:

O princípio da confiança refere-se à situação na qual uma pessoa age de acordo com as regras avençadas pela sociedade (para uma determinada atividade), e acredita que a outra também agirá conforme tais regras. Trata-se de um orientador da conduta humana, que visa a organizar os comportamentos sociais, de forma que um sujeito saiba o que esperar do outro. Do contrário, seria muito difícil o convívio humano"; enquanto o princípio da boa-fé objetiva regula como deve ser seguido os negócios jurídicos relacionando a lealdade, probidade e e honestidade do comportamento do agente dentro da relação negocial que é estabelecida (2011,s/p)

Porém, de um ponto de vista coerente, segundo está teoria, o defeito jurídico erro e dolo estão misturados entre si.

Carlos Roberto Gonçalves estabelece a diferença:

"Diferem, contudo, pelo fato que, no erro, ela se engana sozinha, enquanto no dolo, o equívoco é provocado por outrem. (...) A rigor, portanto, o negócio seria anulável por erro e por dolo. Todavia, como o erro é de natureza subjetiva e se torna difícil penetrar no íntimo do autor para descobrir o que se passou em sua mente no momento da declaração de vontade, as ações anulatórias costumam ser fundadas no dolo."(GONÇALVES, 2014, p.416)

Vejamos que o próprio autor revela que mesmo quando o agente agiu em erro, as ações são fundadas no dolo, porque quando o agente sabe que a parte declarante de vontade está em erro, o agente não está em erro também, mas sim em dolo, pois sabe da ignorância do declarante da vontade, porém nada o faz para impedir, sendo uma forma de induzir a pessoa ao erro. “O dolo, é o emprego de um artifício ou expediente astucioso para induzir alguém á pratica de um ato que o prejudica e aproveita ao autor do dolo ou a terceiro” (DINIZ, 2012, p.502).

A própria definição de dolo desmorona com a nova teoria, que ao nosso ver é completamente incoerente, sendo que na verdade está pautada no dolo e não no erro, pois a partir do momento que o agente induz alguém, mesmo que de forma indireta, a efetuar um negócio jurídico, do qual se realmente soubesse da realidade não o realizaria, é dolo e não erro.

4 CONCLUSÃO

Por conseguinte, entendemos que o negócio jurídico é a unidade ou multiplicidade de atos jurídicos decorrentes da declaração de uma ou mais pessoas que geram efeitos no ordenamento jurídico, como criar, modificar ou extinguir obrigações.

O negócio jurídico possui plano de existência, eficácia e validade, para que possa ser avaliado a produção de seus plenos efeitos. Porém, por algum defeito no negócio jurídico afeta o plano de validade, como por exemplo, o erro.

O erro é a falsa noção da realidade, em que o agente se engana sozinho. Para que o erro possa ser arguido para eventual ação de nulidade do negócio jurídico é necessário que seus requisitos estejam presentes, que são: substancial, escusável e real.

O erro difere-se de alguns institutos como a ignorância, (por mais que sejam equiparados seus efeitos) vício redibitório, falso motivo e interesse negativo.

Para a nova teoria do erro, não se avalia mais o critério da escusabilidade mas sim o da cognoscibilidade. O grande equívoco da nova teoria é

que o erro é confundido com o dolo, que são institutos diferentes por mais que ambos tornem o negócio anulável.

Portanto, o critério que o nosso código civil de 2002 adotou foi da escusabilidade e não da cognoscibilidade, no qual é consagrado em seu artigo 138.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

GONÇALVES, Carlos Roberto. **Direito Civil Brasileiro**. 12^o edição. São Paulo: Saraiva, 2014.

DINIZ, Maria Helena. **Curso de Direito Civil Brasileiro**. 29^o edição. São Paulo: Saraiva, 2012.

GAGLIANO, Pablo Stolzen. **Novo curso de Direito Civil**. 10^o edição. São Paulo: Saraiva, 2008.

SANTOS, Juliana Zanuzzo dos. **O que se entende pelo princípio da confiança?**. Disponível em < <http://professorlfg.jusbrasil.com.br/artigos/121923753/o-que-se-entende-por-principio-da-confianca> > Acesso em 27/08/2015