

Atualidades

DO NEGÓCIO DE INTERMEDIAÇÃO: A INTERVENÇÃO DO AGENTE NOS CONTRATOS DE COMPRA E VENDA PELA INTERNET¹

FABRÍCIO GONÇALVES DE SOUZA SABINA

1. DOS ASPECTOS FÁTICOS DA OPERAÇÃO: 1.1 “E-commerce” e sua problemática; 1.2 Do “modus operandi”. 2. DA ESTRUTURA JURÍDICA: 2.1 Dos negócios jurídicos constitutivos: 2.1.1 Do esquema operacional; 2.1.2 Da representação: 2.1.2.1 Da espécie; 2.1.2.2 Da origem; 2.1.2.3 Dos limites; 2.1.2.4 Da irrevogabilidade; 2.1.2.5 Do substabelecimento; 2.1.2.6 Do representante; 2.1.2.7 Da duplicidade na representação; 2.2 Dos negócios jurídicos similares: 2.2.1 Do cartão de crédito; 2.2.2 Do crédito documentário; 2.2.3 Do negócio fiduciário; 2.3 Dos negócios jurídicos derivados. 3. DAS CARACTERÍSTICAS JURÍDICAS FUNDAMENTAIS: 3.1 Da nomenclatura e conceito; 3.2 Da classificação contratual; 3.3 Da natureza jurídica; 3.4 Das partes. 4. CONCLUSÕES. 5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

1. DOS ASPECTOS FÁTICOS DA OPERAÇÃO

1.1 “E-commerce”² e sua problemática

A internet, por meio do computador, colabora substancialmente para a ampliação do leque de opções na aquisição de

bens e para o acesso às oportunidades de realização da atividade negocial, resultando no avanço do comércio a cada dia. Nesse cenário, a presença física do fornecedor do produto, empresário e de se estabelecimento empresarial, são aparentemente substituídos por uma rede de informática formada por vários computadores conectados.

No entanto, a contratação por meio da internet não está imune a inúmeros problemas não muito difíceis de vislumbrar.³

1. Excerto retirado do texto final da Dissertação de Mestrado defendida pelo autor na Faculdade de Direito da UFMG, em 27.2.2008.

2. “Segundo Joel Timóteo Ramos Pereira o comércio eletrônico obedece algumas modalidades: *brochura-ware* (em que a empresa procede a divulgação *on line* dos produtos e serviços mas os presta *off line*. A internet seria mero meio de divulgação); *e-commerce* (a empresa além de divulgar pela internet, permite também transações entre a empresa seu cliente) e *business to business* (as empresas implementam um ambiente colaborativo e transacional entre si na internet, sendo simultaneamente fornecedoras e compradoras umas das outras)” (Joel Timóteo Ramos Pereira, *Direito da Internet e Comércio Eletrônico*, p. 32)” (Frederico Eduardo Zenedin Glitz, “A contemporaneidade contratual e a regulamentação do contrato eletrônico”, in Carmem Lúcia Silveira Ramos et al. (orgs.), *Diálogos sobre*

o Direito Civil: Construindo a Racionalidade Contemporânea, p. 217).

3. “Ação de indenização. Compra e venda. Contrato de transporte. Transação eletrônica. Internet. Ausência de senhas e dados cadastrais. Pedido simples. Nome e CFF. Riscos da vendedora. Omissão e negligência. Protesto de título. Cadastro de maus pagadores. Dever de indenizar existente. *Se a empresa coloca produtos à venda através de meios eletrônicos deve se precaver de todos os tipos de riscos e golpes possíveis. Se para efetivar a compra basta apenas o fornecimento do CPF*

A situação de “anarquia virtual” possibilitada pela internet dá margem ao enriquecimento ilícito e a fraudes, podendo representar tal fato, certa barreira à plena expansão dessa espécie de comércio, e, por conseguinte, da economia, em face da incredulidade na eficácia das relações entre comprador e vendedor potenciais, na medida em que, o comércio virtual põe em contato partes que não se conhecem e não tem desenvolvida entre si a confiança gerada por transações comerciais reiteradas.

Em suma, a garantia que o comprador tem a sua disposição é mínima para não mencionar inexistente. Esse cenário tem como imperativo o surgimento de institutos capazes de contornar esses problemas e o negócio de intermediação apresenta-se como novidade nesse sentido.⁴

1.2 Do “modus operandi”

No tocante especificamente aos contratos de compra e venda, a necessidade da segurança e eficácia na atividade comercial virtual possibilita mais um *insight* no criativo *modus operandi* do empresário atual, aliás, aspecto tão comum e peculiar ao direito de empresa,⁵ na medida em que as: “Contingências surgidas na vida moderna têm dado lugar ao aparecimento de

novas modalidades de comerciar, criando métodos ou processos que, pela sua frequente utilização, se transformam em procedimentos comuns. Esses procedimentos em regra têm características próprias, o que faz com que, em virtude de assumirem aspectos jurídicos, mereçam estudos e tentativas de classificação por parte dos juristas”.⁶

Nesse diapasão, o negócio jurídico evidenciador desse caráter inovador apresenta o seguinte esquema operacional: 1) oferta de produtos pela internet com opção de pagamento pelo comprador por meio de agente; 2) celebração de contrato de compra e venda; 3) opção por parte do comprador pela forma de pagamento por meio de agente; 4) disponibilização integral do preço pelo comprador em poder e controle por agente; 5) comunicação ao vendedor por parte do agente da custódia do preço do produto; 6) remessa ao comprador pelo vendedor do produto adquirido; 7) confirmação do recebimento do produto de acordo com os modo, tempo e lugar contratados ou silêncio por parte do comprador em relação ao produto ou, ainda, comunicação por parte do comprador ao agente do inadimplemento atribuído ao vendedor; 8) liberação do preço ao vendedor por parte do agente; ou retenção até a plena satisfação da obrigação por parte do vendedor; ou devolução do valor ao comprador, de acordo, respectivamente, com as hipóteses acima ventiladas, sendo que em qualquer das hipóteses, há a retenção pelo agente das tarifas contratadas.

2. DA ESTRUTURA JURÍDICA

2.1 Dos negócios jurídicos constitutivos

2.1.1 Do esquema operacional

O agente intermediador atua em posição jurídica intermediária entre o vendedor

6. Fran Martins, *Contratos e Obrigações Comerciais*, 15ª ed., p. 507.

e nome, nada mais, é claro que golpes podem ser perpetrados dados à precariedade da venda. Ainda mais que o pagamento somente seria exigido após a entrega da mercadoria (...)” (TJMG, 15ª CC., ap civ 1.0702.03.065175-7/001, Rel. Desembargador Unias Silva, j. 27.4.2006, DJ 7.6.2006 – grifos acrescidos ao original).

4. Atualmente, os *sites* mais famosos que possuem programas que atuam na intermediação são o Mercado Livre, o PagSeguro e o Pay Pal.

5. Nesse sentido, analisando em retrospectiva histórica o direito comercial, tem-se, como exemplo, dentre outros, o surgimento dos títulos de crédito. “Surgiram os títulos de crédito, com algumas das características que hoje possuem, na Idade Média, e esse fato foi mais o fruto de necessidades momentâneas de caráter mercantil do que um procedimento visando especialmente à solução de um problema jurídico” (Fran Martins, *Títulos de Crédito*, 13ª ed., v. 1, p. 4).

e comprador nos contratos eletrônicos de compra e venda. Destarte, é crucial destacar que a posição jurídica do agente é a de intermediação entre dois sujeitos originários em uma relação jurídica prévia e com fim determinado – compra e venda.

Nesse sentido, o instituto jurídico em voga, apresenta forma triangular, dissociável em duas faces ou dois segmentos jurídicos precípuos e fundamentais que necessariamente o constituem: a) a relação jurídica direta entre o comprador e o vendedor na internet – contrato de compra e venda eletrônico; e, b) a relação jurídica angular entre o vendedor, o intermediador e o comprador – intermediação *stricto sensu* –, sendo que, desta, destacam-se duas outras: a relação jurídica direta entre agente e comprador e a relação jurídica direta entre agente e vendedor.

Por esse viés, o agente não é necessariamente parte no contrato de compra e venda, embora o seja, no negócio jurídico que o abarca. O mesmo é parte em outra relação, a intermediação *stricto sensu*, a qual, em conjunto com o contrato de compra e venda, dá gênese a um negócio jurídico maior e mais abrangente, que, por sua vez, abarca aquele.

2.1.2 Da representação

Uma vez que o agente atua diretamente na prática de determinados atos de interesse das partes, e, indiretamente, na defesa de direitos, não somente do vendedor, mas também, do comprador, tem-se que a natureza jurídica da intermediação *stricto sensu* é a de representação.⁷ Nesse

ponto, vale destacar que a atividade de intermediação dá-se em último plano no sentido de garantir e certificar a segurança no adimplemento das obrigações de ambas as partes contratantes nos contratos eletrônicos de compra e venda.

De acordo com o esquema fático e operacional apresentado, tem-se que, ordinariamente, a relação jurídica entre o agente intermediador e o vendedor possivelmente preexiste à relação do agente com o comprador e entre o comprador e o vendedor. As razões dessas assertivas evidenciam simplicidade extremada. Se no *site* do vendedor não houver disponível a possibilidade de pagamento por meio de agente, de pronto o comprador resta impedido de escolhê-la, razão pela qual, não há que se cogitar da existência de qualquer contrato ou eventual acordo entre fornecedor e qualquer pessoa que atue como agente.

Em momento posterior à oferta do bem e à possibilidade de pagamento por meio de agente, o oblato ao escolher o produto ofertado pelo peticitante, anui à proposta feita na internet e, ao enviar a aceitação, celebra o segundo e principal negócio jurídico do negócio de intermediação – o contrato mercantil de compra e venda. Em concomitância a esse ato, quando o comprador elege a intermediação do agente como forma de pagamento, completa-se a segunda fase da primeira relação jurídica dita angular – a da intermediação *stricto sensu*.

Insta destacar que, o contrato de compra e venda se aperfeiçoa no mesmo momento do negócio jurídico de intermedia-

7. Insta destacar que a natureza jurídica ora referida não é a do negócio de intermediação, a qual será objeto em capítulo específico mais à frente. A natureza jurídica em foco neste momento é a que se refere à relação angular vendedor-agente-comprador chamada de intermediação *stricto sensu*, ou seja, a relação do agente junto ao comprador em prol do vendedor e vice-versa, conforme esquema operacional apresentado. Nesse sentido, tanto o comprador

quanto o vendedor não praticam atos por si próprios, ou seja, não se apresentam; fazem-se, todavia, representar. “De ordinário, nos atos da vida, cada um pratica, por si, os atos que hão de influir, ativa ou passivamente, na sua esfera jurídica. Os efeitos resultam de atos em que o agente é presente; pois que os pratica, por ato positivo ou negativo. A regra é a apresentação, em que ninguém faz o papel de outrem, isto é, em que ninguém representa” (Pontes de Miranda, *Tratado de Direito Privado: Parte Geral*, t. 3, 2ª ed., p. 267).

ção *stricto sensu*, uma vez que, embora o comprador adira primeiramente à compra e venda e depois à forma de pagamento; do ponto de vista jurídico, a formação processa-se simultaneamente, na medida em que a contratação da compra não se aperfeiçoa sem a eleição da forma de pagamento.

Quando o comprador disponibiliza o preço do bem para o agente, esse concede a quitação em nome do vendedor e comunica a ele o ato, o qual, por sua vez, passa a ter o dever de remeter a mercadoria de acordo com as condições de tempo, modo e lugar convencionados. Tem-se nitidamente, nesse sentido, a atuação do agente em prol dos interesses do polícitante, pois primeiramente, deve o comprador adimplir a sua obrigação.

Ao surgir para o agente intermediador o dever de liberar o preço em favor do vendedor somente após o comprador, em um determinado prazo estipulado, comunicar o recebimento do produto, percebe-se nitidamente que o intermediador passa a atuar em nome do oblato, pois ele tem a obrigação de reter o preço até a remessa do bem por parte do vendedor. Por outro lado, se o bem não estiver em acordo com as especificações contratadas, é dever de o agente restituir o preço ao comprador tão logo ele devolva a mercadoria ao vendedor e faça a devida comunicação. Esses atos implicam o cumprimento do convencionado pelas partes, como garantia da eficácia da compra e venda. Portanto, o liame de separação da defesa dos interesses do comprador e do vendedor pela atuação do agente intermediador é muito estreito.

Nesse sentido, o agente atua na operação de transferência de valores entre as partes, de forma a conceder a quitação ao comprador e a completar o pagamento ao vendedor; ou, na devolução do preço ao comprador, após este ter remetido de volta o bem ao vendedor, quando for o caso. Sendo assim, na medida em que o ato possibilitador dessa transferência não é praticado diretamente pelas partes originariamente contratantes – comprador e vendedor –,

mas por terceira pessoa interposta e com poderes para tanto, a natureza jurídica da atuação do agente intermediador, frisa-se, não do negócio de intermediação é a de representação; pois “representação é, assim, a atuação jurídica em nome de outrem”.⁸

2.1.2.1 Da espécie

Tendo como critério de classificação a origem, “o poder de representação tem sua fonte na autonomia privada (representação voluntária), na lei (representação legal), ou em decisão judicial (representação judicial) para os que distinguem essa espécie”.⁹ Sendo despidendo maiores considerações, dúvidas não há de que a representação exercida pelo agente intermediador enquanto *de lege ferenda*, pertence à espécie voluntária ou convencional, uma vez que tem como causa e fundamento a autonomia da vontade das partes, conforme Constituição da República de 1988, art. 5º, II, e Código Civil de 2002, art. 115.¹⁰

2.1.2.2 Da origem

Não é novidade na doutrina civilista a ocorrência de representação sem mandato bem como a existência de mandato sem representação. No entanto, *in casu*, a melhor tese é a que propugna pela assertiva de que o agente, enquanto mandatário tanto do vendedor, quando do comprador, é outorgado de poderes de representação oriundos de um ou de outro negócio jurídico subjacente.

Para melhor elucidação dessa questão, mister se faz valer do fracionamento esquemático no negócio de intermediação apresentado. Portanto, na perspectiva desse raciocínio sedimentado, primeiramente,

8. Francisco Amaral, *Direito Civil: Introdução*, v. 1, 6ª ed., p. 432.

9. Idem, p. 440.

10. Na hipótese de o negócio de intermediação encontrar tipicidade legal em virtude de prescrição, a representação no mesmo configura-se como legal, pois imposta por lei.

passe-se a analisar a relação entre comprador e agente.

O *site* que disponibiliza o bem certamente disponibiliza ou deve disponibilizar também as regras regentes da relação do negócio jurídico que tange os direitos e deveres tanto do agente, quanto do comprador e, certamente, do vendedor; ou, as regras de um contrato de compra e venda mais complexo do que seria normalmente. Sendo assim, pode ser que faça parte desse corpo normativo a outorga expressa de poderes por parte do oblat. Nesse caso, não há margem para dúvidas, sendo inconteste a hipótese da existência de representação originada de mandato expresso e escrito.

Dúvidas podem surgir quando essa previsão não constar no corpo do contrato que prescreve as regras do pagamento por meio de agente. Porém, nesse caso, também, não há discussão relevante quanto à existência de um mandato, certamente, na modalidade tácita, conforme art. 656 da Lei n. 10.406/2002, na medida em que “a representação, com ou sem mandato, pode ser tácita ou oral, se o negócio jurídico, ou o ato jurídico *stricto sensu*, é da classe dos atos para os quais não se exige qualquer forma”.¹¹

Em suma, o mandato é necessariamente o contrato engendrado da relação entre comprador e agente, sendo um mandato *ad negotia*; especial quanto aos negócios determinados; condicional em face da necessidade da ocorrência de evento futuro – remessa do bem pelo vendedor; e, imperativo na forma de execução, pois “o mandatário há que seguir, rigorosamente, a trilha traçada pelo mandante e executá-lo sem se afastar da conduta que lhe foi imposta”;¹² sendo, portanto, o “contrato pelo qual alguém (o agente intermediador) se obriga a praticar atos jurídicos ou admi-

nistrar interesses por conta de outra pessoa (comprador e vendedor)”.¹³

Dissecadas as nuances da relação jurídica entre o agente e o comprador, torna-se imperativo, em um segundo estágio de discussão, identificar os matizes da relação entre agente e vendedor, ou seja, a existência ou não de um mandato na relação jurídica entre o agente intermediador e o vendedor como causa de origem da representação.

A princípio, pode-se, erroneamente, inferir que na relação travada entre esses dois entes, ao contrário da estabelecida entre comprador e agente, possa não haver o mandato como genitor da representação.

Primeiramente, conforme objeto de demonstração, os dois institutos não apresentam relação de dependência, ou seja, o mandato não requer o poder de representação, assim como esta não necessita daquele.

Em segundo lugar, conforme as célebres palavras doutrinárias abaixo transcritas, o poder de representação, e, por corolário, a representação, podem surgir não somente de um contrato de mandato, mas de vários outros negócios jurídicos: “Parte da doutrina, sobretudo na esteira da codificação francesa, associa a representação voluntária ao mandato, tratando as duas de forma unitária. A sinonímia não parece, todavia, acertada. O mandato é um contrato que regula a relação entre o representado e o representante, estabelecendo termos e condições para o exercício do poder de representação. A representação – atuação em nome de outrem – ocorre, já se viu, independentemente da outorga do poder de representação e do eventual contrato que regule seu exercício. Aliás, há inúmeras formas contratuais de se regular o exercício do poder de representação – não apenas por meio do mandato”.¹⁴

11. Pontes de Miranda, *Tratado de Direito Privado: Parte Geral*, t. 3, 2ª ed., p. 285.

12. De Plácido e Silva, *Tratado do Mandato e Prática das Procuраções*, v. 1, 3ª ed., p. 56.

13. Orlando Gomes, *Contratos*, v. 3, 19ª ed., p. 347.

14. Anderson Schreiber, “A representação no novo Código Civil: arts. 115 a 120”, in Gustavo Te-

Embora avaliando outros aspectos, o doutrinador continua seu entendimento no mesmo sentido: "(...) o intérprete, com boa vontade, poderá encontrar dispositivos que autorizam o entendimento de que a *representação voluntária independe do mandato*. Primeiro, a *própria existência de um capítulo dedicado à representação* já sugere que o mandato e a representação voluntária são institutos distintos. Além disso, é preciso notar que o art. 120, apesar de suas falhas, *não remeteu a representação voluntária ao capítulo que cuida do mandato, mas à Parte Especial do novo Código Civil, que inclui outras figuras contratuais e que inclui também a possibilidade expressa da criação de contratos atípicos*. Mais: o que se remeta para a Parte Especial não é o instituto da representação voluntária como um todo ou mesmo a sua forma, mas tão-somente os seus requisitos e os seus efeitos, de tal modo que nada no sistema do novo Código Civil impede que o intérprete extraia a essência da representação voluntária de dentro da disciplina do mandato e a utilize em outras espécies contratuais, previstas ou não pelo legislador de 2002".¹⁵

Em terceiro lugar, porque o mandato pode ser substituído pelo contrato de prestação de serviços celebrado previamente entre o vendedor e o agente como causa do surgimento do poder de representação; em que pese haver doutrina no sentido de que a representação não possa surgir de um contrato de prestação de serviços.¹⁶

pedino (coord.), *A Parte Geral do Novo Código Civil: Estudos na Perspectiva Civil-Constitucional*, 2ª ed., pp. 237-238 (grifos acrescentados ao original).

15. Idem, p. 243 (grifos acrescentados ao original).

16. "A circunstância de o mandatário receber poderes para agir em nome de outrem, ou seja, a *idéia de representação*, mais do que qualquer outra, distingue o contrato de mandato dos outros contratos, principalmente do de locação de serviços. É verdade que a doutrina aponta, como diferença básica entre os dois institutos, o fato de a locação de serviços ter por objeto um fato material, enquanto o mandato tem por escopo a realização de um ato

Por fim, leva-se em consideração que a relação jurídica entre vendedor e agente pressupõe elementos mais complexos que não se identificam com a simplicidade da relação do intermediador com o comprador.

Face ao exposto, pode-se concluir que na hipótese de a representação ser exercida pelo agente intermediador junto ao comprador em nome e em prol dos interesses do vendedor, a mesmo não encontra sua base na existência pura e simples de contrato de mandato, mas no de prestação de serviços.

Portanto, por essa vertente, a prestação de serviços erige-se na relação do agente com o vendedor porque aquele, não somente recebe o preço e concede quitação e oferece um sistema de pagamento a fim de facilitar o cumprimento de contratos de compra e venda eletrônicos, mas, também, disponibiliza uma plataforma administrativa e de oferta de bens do vendedor pelo *site*. Vale destacar, que o *site* no qual os bens são ofertados pode ser de titularidade do agente, o qual permite que o vendedor se apresente com as suas ofertas.

No entanto, esse raciocínio não condiz com a realidade jurídica.

Também na hipótese da relação entre vendedor e agente, o contrato de mandato apresenta-se insubstituível mesmo pelo contrato de prestação de serviços, possuindo as mesmas características do celebrado entre agente e comprador. Portanto, evidencia-se o fato de que esse contrato não é um contrato necessário à formação do negócio de intermediação, na medida em que o vendedor tem a faculdade de utilizar

jurídico. Mas o que mais profundamente afasta um contrato do outro é a *idéia de representação, peculiar ao mandato*. É a circunstância de que na locação de serviços o locatário atua para o locador, enquanto no mandato o mandatário age em nome, no lugar e pelo mandato" (Sílvia Rodrigues, *Direito Civil: dos Contratos e das Declarações Unilaterais da Vontade*, v. 3, 30ª ed., São Paulo, Saraiva, p. 286 – grifos acrescentados ao original).

ou não a *home page* ofertada pelo agente; por outro lado, o agente pode simplesmente atuar na intermediação sem possuir *site* próprio e voltado à exposição de bens; e, por fim, o próprio vendedor pode ter um *site* voltado para esse fim.

2.1.2.3 Dos limites

Conforme demonstrado, o poder do agente, no campo da representação, possui limites estreitos de atuação, na medida em que “a representação somente se pode dar até onde e como a lei, o juiz ou o representado a permita; portanto, dentro de limites”,¹⁷ fato não capaz de descaracterizá-lo para a figura do nuncio.

No âmbito do caso concreto proposto, a identificação dos atos a serem praticados pelo agente, e, por consequência, a externalização dos limites do poder outorgado, é feita com base nos contratos de mandato, dos quais emana a intermediação *stricto sensu*.

Da assertiva acima, é possível extrair duas considerações: a) os limites do poder outorgado ao agente intermediador são estreitos e bem definidos; b) a representação para ambas as partes dá-se tanto de forma passiva, quanto ativa.¹⁸

2.1.2.4 Da irrevogabilidade

A irrevogabilidade assenta-se em três fundamentos básicos: por vontade das par-

tes, quando há outorgado no interesse do mandatário ou representante ou de terceiro, ou, ainda, quando há mandato ou poder em causa própria, nos termos da cláusula *in rem suam*.

São basicamente três hipóteses que permitem o surgimento da irrevogabilidade, admitindo-a integralmente lícita: “1º. *Quando resultante de convenção*. E esta convenção se entende perfeita quando o mandante, renunciando a prerrogativa da revogabilidade, *declara a irrevogabilidade do mandato*, para que o mandatário constituindo se conserve e se mantenha nesta qualidade, *até que se ultime ou se execute o afazer*, que lhe foi cometido. 2º. *No mandato em causa própria*. Nesta hipótese, a cláusula imposta é decorrência da própria natureza do contrato, em virtude do qual o *objeto do mandato*, cedido ou transferido pela mandante, *passa a ser de interesse (sic) exclusivo do mandatário* (...). 3º. *Quando é condição do contrato*. Quando a irrevogabilidade é decorrente de condição de um contrato bilateral, ou meio de cumprir uma obrigação contratada, exprime a própria estipulação da cláusula condicional, que vem reger o cumprimento da obrigação, que se gera do contrato (...).”¹⁹

Face ao exposto, o caso concreto subsume-se perfeitamente à terceira hipótese, embora possa perfeitamente enquadrar-se na primeira. Nesse sentido, a doutrina é de riqueza lapidar, destarte, merecendo sua transcrição na íntegra, conforme abaixo:

“Sob dois aspectos, pode a condição ser formulada ou se estruturar como elemento nato do próprio contrato, conforme alude o texto legal: *é condição inerente ao contrato ou se revela o próprio meio de ser executado*. Por esta forma, mesmo não inscrita expressamente, a irrevogabilidade se evidencia como natural decorrência da convenção ajustada. E, por essa razão, o mandato, que assim se formula, manifesta-

17. Pontes de Miranda, *Tratado de Direito Privado: Parte Geral*, t. 3, 2ª ed., pp. 293-279.

18. Não há dúvidas de que o agente é representante ativo e passivo, porque atua, ativamente, em nome do comprador, quando este paga o preço ao vendedor, e, para o vendedor, quando concede a quitação; e, atua passivamente para o vendedor, quando recebe o preço proveniente do comprador. “O representante passivo é aquele a quem se dirige a manifestação ou comunicação, ou de conhecimento, ou de sentimento, embora para outrem a quem atinge. Não é de exigir-se sempre o ato de vontade do que é receptor (representante passivo)” (Pontes de Miranda, *Tratado de Direito Privado: Parte Geral*, t. 3, 2ª ed., p. 278).

19. De Plácido e Silva, *Tratado do Mandato e Prática das Procurações*, v. 1, 3ª ed., pp. 410-411.

se como um *pacto acessório*, que se forma e tem vida dentro do contrato ajustado, que se impõe como objeto do próprio mandato. *Pela execução dêste (sic) é que se cumpre a obrigação ou se satisfaz a prestação, que, por sua vez, é o objeto do contrato principal. A irrevogabilidade do mandato, em semelhantes circunstâncias, nasce, naturalmente, da irretratabilidade do negócio ou do ajuste, que lhe serve de objeto. É, pois, elemento essencial para que se satisfaça amplamente a obrigação assumida. O próprio mandante, que assim convencionou, dando poderes para que outrem (o mandatário) cumpra a obrigação na forma por ele (sic) indicada ou nos limites da condição, nem mesmo teria mais interesse (sic) em revogar o mandato, outorgado para cumprir o obrigação contida no contrato ou convenção principal. Assim sendo, Clóvis Bevilacqua bem esclarece que 'no caso mencionado no n. II, a irrevogabilidade resulta não do mandato propriamente (sic), mas do contrato bilateral de que o mandato é condição, ou do interesse (sic) de terceiro. No mandato para pagamento de uma dívida, é o interesse (sic) daquele a favor de quem é expedida a ordem, que o impede a revogação. O mandato, então, é simplesmente o modo de efetuar o pagamento.'*²⁰

Em suma, a outorga do mandato feita ao agente é condição para a execução plena do contrato de compra e venda, surgindo dependência deste em relação àquele, de modo que, o negócio de intermediação resta prejudicado se o mandatário não seguir suas diretrizes previamente acordadas e conhecidas pelas partes.

Ainda, neste tocante, deve-se observar que a previsão da cláusula de irrevogabilidade é despicenda em face da natureza e características do negócio de intermediação. Nesse sentido, mesmo que não haja a convenção da irrevogabilidade, esse estudo propugna pela defesa da tese de que

o mandato é essencialmente irrevogável, com fulcro no art. 684 do Código Civil de 2002, pois é nítida a existência de condição de um negócio bilateral e o surgimento de uma espécie de estipulação em favor de terceiro.

2.1.2.5 Do substabelecimento

Nesse tocante, não há razão para defender tese contrária, se o contrato de intermediação, ao qual adere o comprador, for omisso quanto à matéria, ou se não houver proibição, ou, ainda, se houver permissão expressa.

Sendo assim, o art. 667 do Código Civil de 2002, *caput* e parágrafos, prescrevem, em suma, os seguintes efeitos na hipótese de substabelecimento dos poderes: a) na existência de proibição, o agente responde nos termos da responsabilidade civil, mesmo havendo caso fortuito, salvo provando que o caso teria sobrevindo, independentemente do substabelecimento; além de responder pelo dever de indenizar os prejuízos causados pelos atos praticados pelo substabelecido na hipótese de culpa; b) na inexistência de proibição, o agente responde pelo dever de indenizar os prejuízos causados pelos atos praticados pelo substabelecido somente na hipótese de culpa; c) na omissão contratual, predomina a regra da culpa.

2.1.2.6 Do representante

Outro ponto a ser objeto de análise é a possibilidade do exercício da representação por pessoa jurídica.

A resposta certamente é positiva.

“Num sentido muito amplo, toda a conduta humana é fixada num ordenamento normativo como pressuposto ou como consequência se pode considerar como autorizada por esse mesmo ordenamento e, neste sentido, como positivamente regulada. Negativamente regulada por um ordenamento normativo é a conduta huma-

20. Idem, pp. 414-415 (grifos acrescido ao original).

na quando, não sendo proibida por aquele ordenamento, também não é positivamente permitida por uma norma delimitadora do domínio de validade de uma outra norma proibitiva – sendo, assim, permitida num sentido meramente negativo.”²¹

Desse preceito decorre o princípio da legalidade em direito privado, conforme Constituição da República de 1988, art. 5º, II.

A norma esculpida nesse dispositivo é de clareza ofuscante, na medida em que prescreve que “ninguém é obrigado a fazer ou a deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei”. Destarte, *in casu*, não é olvidável a inexistência expressa ou tácita de qualquer norma proibitiva da possibilidade de uma pessoa jurídica exercer a representação.

2.1.2.7 Da duplicidade na representação

Nesse tocante, a melhor doutrina não se privou de tratar a respeito e a ensinar que, se não houver prejuízo, lesão, desconhecimento das partes e a própria natureza da obrigação não se apresentar defesa, não há motivos para impedimento.

O mesmo raciocínio é aplicável à auto-contratação, ou seja, ao caso de o agente também ser o eventual comprador.

“A Corte de Apelação do Distrito Federal, a 23 de abril de 1918 (Relatório de 1918, 149), assentou que uma pessoa pode representar duas ou mais pessoas, não devendo, na representação de uma, causar prejuízo à outra. *A fortiori*, representar a uma e tratar consigo mesma. O direito civil russo, que entrou em vigor no dia 1º de janeiro de 1923 (Lei de Introdução, art. 1º) (§ 40) pré-exclui, de modo absoluto, o contratar consigo mesmo. O Código Civil alemão, § 181, disse: ‘Um representante não pode, se outra coisa não foi estabelecida, concluir negócio jurídico, em nome, ou

como representante de terceiro, salvo esse ato não consiste exclusivamente na execução de obrigação’. Aí, proíbe-se a autonegociação e a dupla representação, mas a sanção à apenas a da impugnabilidade. No direito brasileiro, não nos poderíamos inspirar em doutrina alemã de hoje: não há, no sistema jurídico brasileiro, a regra jurídica do § 181; *a fortiori*, a do § 40 da lei russa. Nada obsta, no direito brasileiro, a que A outorgue poder de representação a B, para que alugue prédio, e B o alugue. Se, com isso, representando a A, cujos interesses são contrários aos seus, B causou dano a A, a discussão está fora da que se ferisse em torno do problema da permissibilidade da autonegociação: é a da possibilidade de ocorrer ato ilícito, relativo (infrações da obrigação de mandato) ou absoluto (art. 159). Dir-se-á o mesmo quanto à *dupla representação*.”²²

No mesmo sentido, também preconizava a doutrina estrangeira: “En la doctrina y en la práctica se discutía mucho la cuestión de si el representante de otro podía concluir negocios como tal representante consigo mismo o como representante de un tercero (doble representación). En todos estos casos se habla de ‘contraer consigo mismo’ o de ‘auto-contratación’, a pesar de que también puede darse el caso de otorgamiento de negocios jurídicos unilaterales mediante declaración a sí mismo. *La esencia del negocio jurídico, del contrato y de la representación no se opone a la validez de semejantes negocios*. No se advierte por qué el representante, que emite una declaración en nombre de otro, no ha de poder a la vez recibirla en nombre de otro representado o en nombre propio, o emitir dos declaraciones de voluntad recíprocas, si el acto no se ejecuta de un modo oculto en su persona, sino en forma que pueda ser conocido por terceros, por ejemplo, ante un juez o notario, ante os testigos, mediante contabilización, colocación

21. Hans Kelsen, *Teoria Pura do Direito*, 6ª ed., p. 18.

22. Pontes de Miranda, *Tratado de Direito Privado: Parte Geral*, t. 3, 2ª ed., pp. 323-324.

de dinero en una caja, en un sobre o envoltura especial, mediante comunicación a los representados, etc. Ahora bien, en la mayoría de semejantes negocios los *intereses* de ambas partes son *opuestos* y, por consiguiente, el admitir como regla general que el representante esté facultado para la auto-contratación, no sería conforme ni con los intereses del representado ni con su voluntad presunta (o de la ley). Esta facultad sólo debe suponerse cuando se haya otorgado especialmente o cuando se trate de negocios en que, por lo regular, no sea de temer la lesión de la otra parte. El derecho romano ha admitido esto último en cuando al pago de deudas, recibo de un muto y ventas en subasta”.²³

Insta destacar que a própria natureza do negócio de intermediação exige a representação de duas pessoas que se situam jurídica e diametralmente opostas tendo por epicentro jurídico um mesmo mandatário.

Nesse diapasão, para encerrar qualquer dúvida, cita-se como exemplo que se encaixa perfeitamente no protótipo fático ora analisado: “(Y en este caso falta por regla general le colisión de intereses.) El apoderado general de A puede, por ejemplo, pagarse lo que le debe A, o pagarse en calidad de representante de A lo que debe a éste o, si es también representante de B, pagarse, en calidad de representante de ambos, lo que A debe a B. Ahora bien, estos pagos no pueden realizarse sólo in mente, sino en una forma que pueda reconocerse exteriormente (supra)”.²⁴

2.2 Dos negócios jurídicos similares

Embora se trate de um negócio jurídico distinto de outros existentes, é de fácil percepção certa correspondência ou eventual mistura de alguns elementos afins e similares, quando se tem em foco alguns

institutos existentes e consagrados, o que evidencia, ora certa identificação, ora eventual mesclagem, o que, de qualquer forma, possibilita o melhor entendimento de suas características.

2.2.1 Do cartão de crédito

Nesse cenário, desponta o instituto do cartão de crédito, quando se tem como parâmetro para análise a forma trilateral que lhe é notória.

No negócio de intermediação, assim como no cartão de crédito, há três contratantes vinculados por liames jurídicos próprios que os abarcam, com a peculiaridade de o pagamento não ser feito diretamente pelo comprador, mas por um terceiro. Nesse contexto, o ensinamento doutrinário é a melhor forma de explicar a lógica e sistemática do segundo como meio de demonstrar a similaridade com o primeiro:

“Um sistema de cartão de crédito, além das modalidades especiais como opera, conta sempre com os elementos pessoais, que são os que vão pôr o sistema em funcionamento. Esses elementos são os sistemas emissores de verdadeiros cartões de crédito, o *organismo emissor*, o *titular do cartão* e o *fornecedor ou vendedor*. O *emissor* é, em regra, uma pessoa jurídica que serve de intermediária entre o *titular do cartão* (comprador) e o *fornecedor* (vendedor) para que entre esses se realize uma operação de compra e venda ou uma prestação de serviços. O fato de ser o emissor apenas um intermediário é que distingue o método de negociação por cartões de crédito. Na realidade, o emissor não vende; apenas facilita uma venda, credenciando, por meio da emissão dos cartões, o titular a adquirir mercadorias ou serviços de que necessita junto a um terceiro, o *fornecedor*. Naturalmente, nessa intermediação o emissor auferir lucros; mas assume, também, pesadas obrigações, entre as quais a de pagar ao fornecedor as aquisições feitas pelo titular, correndo o risco de não rece-

23. Ludwig Enneccerus, *Tratado de Derecho Civil: Parte Geral*, pp. 245-246.

24. Idem, p. 246.

ber as importâncias desembolsadas. Titular, beneficiário, usuário ou portador é a pessoa credenciada pelo emissor a fazer as aquisições junto ao fornecedor. Em regra, o beneficiário é uma pessoa física, mas podem ser fornecidos cartões a pessoas jurídicas... O último elemento pessoal de um sistema é o *fornecedor* ou *vendedor*. Esse é uma pessoa física ou jurídica que está devidamente habilitada a vender produto ou prestar serviços. O fornecedor mantém um contrato com o emissor, regulando as relações entre ambos. Esse contrato é em regra chamado de *contrato de filiação*; é em virtude dele que o emissor se obriga a pagar ao fornecedor, antes mesmo de recebê-las do comprador as despesas feitas por intermédio dos cartões, donde passar o emissor a ser o devedor do fornecedor nas operações por esse realizadas através dos cartões de crédito.²⁵

Quanto à forma estrutural do instituto do cartão de crédito, a doutrina esclarece afirmando que “trata-se, com efeito, e ninguém pôs em dúvida, de uma operação triangular”,²⁶ assim como o instituto ora estudado.

2.2.2 Do crédito documentário²⁷

Se do instituto do cartão de crédito é extraída a percepção da estrutura triangular *sine qua non* do negócio de intermediação, do instituto do crédito documentário – *letter of credit*²⁸ – vislumbra-se seu mecanismo operacional e sua finalidade.

25. Fran Martins, *Contratos e Obrigações Comerciais*, 15ª ed., pp. 509-511.

26. Waldirio Bulgarelli, *Contratos Mercantis*, 3ª ed., p. 615.

27. “Sabemos que são diversos os objetivos perseguidos pelo crédito documentário. Mas, nosso ver, dois deles avultam: a) garantir ao vendedor o cumprimento do contrato pelo comprador; b) garantir ao comprador o cumprimento do contrato pelo vendedor” (Ricardo José Martins, “Aspectos do crédito documentário”, *RDM* 110/44, ano XXXVI, abr.-jun./1998).

28. Abreviatura internacional L/C ou LC, do inglês *letter of credit* e do espanhol, *carta de crédito*.

No tocante ao aspecto da operabilidade, a doutrina apresenta o seguinte conceito de crédito documentário: “Basicamente, o crédito documentado consiste numa operação creditícia, através de bancos intermediários, decorrente de uma venda internacional (...). O comprador (importador) solicita ao seu banco (no seu país) a abertura de um crédito (acreditivo) ao exportador, no país deste. O banco comunica então à sua filial ou correspondente, no país do exportador, a abertura do crédito em favor do exportador, expedindo em favor deste uma carta de crédito. Quando esse crédito, aberto pelo banco do comprador ao vendedor, é confirmado e irrevogável, a garantia do vendedor passa a ser total, pois que o banco do comprador assume a responsabilidade direta da obrigação. O vendedor pode então usar esse crédito antes ou por ocasião da entrega da mercadoria (...). Por seu turno, o comprador fica garantido, pois que o banco só aceitará ou pagará o preço após o exame da regularidade dos documentos representativos das mercadorias”.²⁹

Em face da finalidade, tem-se que: “É natural a desconfiança do vendedor em entregar a mercadoria, embarcando-a para o lugar designado pelo comprador, para só após receber o preço (*sic*). Daí a necessidade de segurança que o crédito documentado visa suprir, garantido a perfeita execução do contrato”.³⁰

Sendo assim, não há dúvidas quanto à proximidade da estrutura operacional dos dois institutos.

2.2.3 Do negócio fiduciário

No entanto, o rol de institutos semelhantes não se finda neste ponto, haven-

29. Waldirio Bulgarelli, *Contratos Mercantis*, 3ª ed., p. 224.

30. Jorge Vasconcelos Muniz, *Do Crédito Documentado: Revogado, Irrevogável e Confirmado*, Tese de Livre-Docência em Direito Comercial, Faculdade de Direito de Pelotas e Universidade do Rio Grande do Sul, 1962, p. 15.

do mais um, o negócio fiduciário, sendo, todavia, o instituto que menos preditivos semelhantes apresenta com o negócio de intermediação. Porém, seu estudo não pode ser olvidado, na medida em que a parca doutrina existente sobre o negócio de intermediação utiliza a denominação “intervenção do agente fiduciário”, o que remete ao termo negócio fiduciário, dessa forma, não sendo remota a possibilidade de indução a erro.

Nessa seara, seguindo o método proposto, a melhor forma de apresentar um instituto é primeiramente destacando sua definição.

“Entende-se por *negócio fiduciário* o negócio jurídico inominado pelo qual uma pessoa (fiduciante) transmite a propriedade de uma coisa ou titularidade de um direito a outra (fiduciário), que se obriga a dar-lhe determinada destinação e, cumprindo esse encargo, retransmitir a coisa ou direito ao fiduciante ou a um beneficiário indicado no pacto fiduciário (...). O fiduciário assume a obrigação de dar ao bem ou direito recebido a destinação prevista no contrato e de restituí-lo ao fiduciante ou a terceiro indicado na ato de constituição da fidúcia, enquanto que o fiduciante assume a obrigação de implementar todas as formalidades necessárias à efetiva transmissão do bem ou direito, de respeitar a titularidade do fiduciário, além de outras obrigações que o *pactum fiduciae* possa prever.”³¹

Por esse viés, a única semelhança entre os negócios fiduciário e de intermediação está na finalidade, ou seja, no fato de que o fiduciário, em um, e o intermediador, em outro, detêm o bem e o preço, respectivamente, em prol dos interesses do proprietário originário, dotado da incumbência do cumprimento das diretrizes da destinação estipulada, seja no sentido de devolver a esse, seja no sentido de passar para terceiro.

2.3 Dos negócios jurídicos derivados

A compreensão com mais propriedade da forma estrutural, da operação procedimental e dos aspectos funcionais do negócio de intermediação, torna mais fácil a identificação dos contratos periféricos, acidentais, acessórios ou derivados, e, portanto, tidos como simples desdobramentos do negócio de intermediação.

Esses contratos são assim considerados por várias razões: a) primeiramente, porque não integram necessariamente a estrutura originária trilateral do negócio de intermediação; b) em seguida, vislumbra-se o fato de que tais contratos não caracterizam o negócio do qual derivam; c) como terceiro ponto, tem-se que esses contratos, nessa hipótese, surgem sempre como consequência e nunca como causa; d) também nunca são necessários, pois podem ser substituídos por outras operações jurídicas que permitem o mesmo efeito almejado; e) o negócio de intermediação pode ser celebrado sem que seus derivados os sejam; no entanto, a recíproca não é verdadeira, na medida em que os contratos acessórios não têm suas existências cogitadas sem a celebração daqueles; f) e, por fim, esses contratos até mesmo podem ser dispensáveis ou facultativos.

São os contratos de prestação de serviço, depósito, transporte e seguro.

O agente, além da prática da intermediação no pagamento, pode ter interesse em disponibilizar para o vendedor uma estrutura virtual, mais conhecida como *home page*, para que o vendedor possa ofertar e expor suas mercadorias. Ou, por outro lado, o agente, muitas vezes, pode ter interesse apenas na intermediação. No primeiro caso, a operação é regulada por contrato de prestação de serviços celebrado apenas entre vendedor e agente, sendo o comprador estranho ao mesmo.

Na medida em que o comprador tem o dever de proceder ao pagamento ao vendedor, porém, por meio do agente, uma das

31. Melhim Namem Chalhub, *Negócio Fiduciário*, pp. 38 e ss.

práticas de fazê-lo é depositando o valor em conta bancária indicada. Certamente, a conta bancária não pode ser de titularidade do vendedor, pois não haveria razão de ser a ocorrência de intermediação. Portanto, o valor fica disponível em conta bancária pertencente ao agente até o comando de repasse ao vendedor ou de restituição ao comprador. Nesse sentido, evidencia-se um outro contrato como consequência do negócio de intermediação, o depósito bancário.

Outro contrato suscetível à celebração a título de cumprimento do negócio de intermediação, também ostentando o *status* de periférico, derivado e até accidental, é o contrato de transporte.³²

“Ajustando-se levar de um para outro lugar uma coisa ou uma pessoa, mediante remuneração, surge esse contrato entre o que deseja transportar mercadorias ou transportar-se e aquele que assume a obrigação de executá-lo”³³ tem-se o contrato de transporte, que, *in casu*, pode ser dever

do comprador ou do vendedor, conforme convenção entre as partes.

Por fim, a entrega da coisa comprada pode implicar o transporte; e esse, *in casu*, enquanto traslado de bem de um lugar para outro, torna suscetível que essa mesma coisa esteja sujeita a avarias e danos, razão pela qual, as partes se interessam em que uma “empresa assuma a obrigação de ressarcir prejuízo sofrido pelo responsável pelo transporte (comprador ou vendedor), em virtude de evento incerto, mediante o pagamento de determinada importância”.³⁴

Portanto, esses contratos tidos como derivados, uma vez que nunca integrantes necessários do negócio de intermediação, na hipótese de virem a ser celebrados, continuam a ser regidos pelos instrumentos normativos próprios que os regulam, não integrando seus efeitos ao negócio de intermediação enquanto instituto autônomo e próprio.

3. DAS CARACTERÍSTICAS JURÍDICAS FUNDAMENTAIS

3.1 Da nomenclatura e conceito

Embora seja objeto raro na doutrina, para não mencionar praticamente inexistente, o instituto ora em estudo tem sido apresentado sob o nome de “a intervenção do agente fiduciário”.

Em vista da proposta de desvendar as nuances fáticas, as características e efeitos jurídicos desse instituto ainda incipiente, não seria salutar deixar de apresentar nomenclatura que ostente o predicativo de ser a mais adequada ao mesmo.

Nesse viés, faz-se necessário destacar os elementos essenciais desse nome utilizado até então pela rara doutrina: intervenção e fidúcia. Feito isso, percebe-se que a terminologia acima citada não é a

32. Nesse ponto, em face das peculiaridades do contrato de transporte, insta fazer alguns esclarecimentos. O contrato de compra e venda de móveis necessariamente implica o transporte da coisa. Sendo assim, a princípio, o contrato de transporte não pode ser considerado accidental, na medida em que o transporte é imprescindível e deve ocorrer em algum momento. No entanto, dentro da perspectiva do negócio de intermediação, o transporte não pode ser considerado um contrato principal, porque não integra a estrutura daquele; ou seja, não integra a formação originária do negócio de intermediação, sendo apenas uma consequência. Mas, principalmente, é considerado accidental, porque, embora não seja comum e nem muito menos prático, o comprador tem, *in tese*, a possibilidade de buscar a mercadoria ou solicitar que alguém o faça. Nesses dois casos, o contrato de transporte não passa a ser sequer derivado, na medida em que o vendedor não participa de forma alguma, ficando a responsabilidade por conta e risco do comprador. Seno assim, o contrato de transporte que é considerado derivado é aquele no qual na celebração participa o vendedor, seja contratando o transportador com remuneração própria, seja com capital do comprador, por meio da inclusão do frete no preço da mercadoria.

33. J. X. Carvalho de Mendonça, *Tratado de Direito Comercial Brasileiro*. v. 4, t. 2, 1ª ed., p. 456.

34. Fran Martins, *Contratos e Obrigações Comerciais*, 15ª ed., p. 353.

mais adequada, na medida em que, como se não bastasse o fato de em nada denotar as nuances específicas do negócio jurídico, contribui para indução a erro por parte do intérprete do direito.

A expressão “intervenção do agente fiduciário” em nada se refere ao caso concreto quando se têm as peculiaridades do instituto jurídico a que visa conceituar.

Nessa esteira do raciocínio, mister se faz localizar no âmbito do vernáculo o significado das palavras intervenção e intervir.

Entende-se por intervenção “ato de intervir, interferência (...)”;³⁵ e, por intervir “tomar parte voluntariamente; meter-se de permeio; vir ou colocar-se entre, por iniciativa própria; ingerir-se (...), interpor a sua autoridade, ou os seus bons ofícios, ou a sua diligência (...)”.³⁶

De fato, constata-se visivelmente a interferência por parte do agente; no entanto, tal interferência não se dá por iniciativa própria ou por voluntariedade. Muito pelo contrário, somente há intervenção, nos limites da contratação e na hipótese de sua existência prévia. Por outro lado, o termo intervenção e seus derivados não traduzem fielmente o principal elemento caracterizador da atuação do agente, qual seja, a intermediação, que, *in casu*, manifesta-se por meio da representação.

Quanto ao conceito de representação, a matéria foi exposta anteriormente, sendo eficaz apenas lembrar que significa a manifestação de vontade pelo representante, nos limites de seus poderes, produzindo efeitos em relação ao representado.

Por intermediação entende-se “a ação ou efeito de intermediar”;³⁷ sendo intermediar “estar de permeio, entremear (...)”;³⁸ e, por fim, intermediário, “que está de per-

meio, interposto, intermédio (...) mediador: agente de negócios; corretor; negociante que exerce suas atividades colocando-se entre o produtor e o consumidor; atravessador (...)”.³⁹ Portanto, muito mais próximo das nuances evidenciadas pelo instituto.

Resta clara, portanto, a imprecisão na escolha do primeiro quando se refere ao negócio jurídico em comento, pois a intervenção, como é perceptível, pode se dar de várias formas, não apenas intermediando, sendo, além do mais, um termo muito mais amplo do que o de intermediação.

Após os argumentos acima expostos, quando se tem o instituto em foco, é no aspecto preciso do significado do verbete intermediação que é encontrada sua essência e, não na generalidade e amplidão do significado do vocábulo intervenção.

Por fim, ainda se tem a possibilidade de indução a erro, a qual não é afastada ao se partir da expressão utilizada pela doutrina. Por agente fiduciário vislumbra-se imediatamente em perspectiva o consagrado instituto de direito societário, prescrito no art. 66 e ss. da Lei das Sociedades por Ações.

Segundo melhor doutrina, a leitura do art. 68, *caput*, da lei acima referida evidencia a principal característica do agente fiduciário, qual seja, a de órgão da comunhão dos debenturistas. Dessa forma, tem-se que a representação por parte desse agente não é dupla, mas feita única, exclusiva e impreterivelmente em prol dos interesses das partes – a comunidade de debenturistas em face da sociedade.

No entanto, o principal fator que separa de forma inabalável qualquer afinidade entre o agente fiduciário dos debenturistas e o agente intermediador nos contratos de compra e venda pela internet, mesmo do ponto de vista analógico, é que a representação feita por aquele leva em consideração um conjunto de interesses, o da comunhão

35. Aurélio Buarque de Holanda Ferreira, *Novo Aurélio Século XXI: o Dicionário da Língua Portuguesa – Século XXI*, 3ª ed., p. 1.128.

36. Idem, *ibidem*.

37. Idem, p. 1.125.

38. Idem, *ibidem*.

39. Idem, pp. 1.125-1.126.

dos debenturistas, e, não de interesses individuais e opostos, como no caso deste.

Quanto ao aspecto da fidúcia, é imperativo dizer que, conforme ensinamento doutrinário, a referência é feita apenas do ponto de vista histórico, pois a confiança não é elemento fundamental da relação jurídica estabelecida no negócio de intermediação. Nesse sentido, referindo-se sobre o assunto, a doutrina, em brilhante entendimento, presta o seguinte esclarecimento: "Seja como for, o direito positivo vem emprestando a designação fiduciária às mais diversas figuras que, no direito moderno, vêm sendo construídas a partir da conciliação entre a concepção de fidúcia romana e a idéia geral do *trust*, e isto porque, a despeito das salvaguardas em favor do investidor-beneficiário, continuam presentes no negócio as regras da boa-fé e a confiança. *Pode-se até admitir que a utilização do vocábulo fiduciário para atos tipificados se faça apenas como elemento de referência histórica (...)*".⁴⁰

E acrescentando, porém referindo-se ao negócio fiduciário, o célebre doutrinador continua sua lição, sendo a mesma, se perfeitamente aplicável a esse instituto, mais ainda ao negócio de intermediação.

"É controvertida a oposição da doutrina quanto à possibilidade e à conveniência de ser conferido tratamento sistemático ao negócio fiduciário, mediante a construção de figura tipificada em lei. Entendem alguns que, *caracterizando-se o negócio fiduciário pela situação de perigo em que se encontra o fiduciante, possibilitando abuso de poder por parte do fiduciário, a ausência dessa situação de perigo descaracteriza a natureza fiduciária do negócio*. De fato, como o fiduciário tem a plena propriedade ou titularidade sobre o bem ou direito transmitindo em fidúcia, em face de terceiros, pode desviar-se da finalidade estipulada no *pactum fiduciae* ou pode

se utilizar do bem ou do direito de forma abusiva. Encontra-se o fiduciante, assim, em situação de desvantagem jurídica ou de perigo em razão da disparidade de tutela jurídica conferida ao fiduciante e ao fiduciário, circunstância que encerra a configuração de um poder de abuso por parte do fiduciário. Por isso mesmo, José Carlos Moreira Alves entende que *negócios jurídicos típicos, como a alienação fiduciária em garantia, não podem ser considerados como negócios fiduciários propriamente ditos*. Outros entendendo ainda presente o elemento confiança, mesmo nas espécies já regulamentadas, admitem a possibilidade de se incluírem esta no gênero compreendido pelos negócios fiduciários, com os quais são se confundem".⁴¹

Vê-se, portanto, que a confiança (fidúcia) e a boa-fé, embora elementos que devem sempre estar presentes, não somente no negócio de intermediação, mas em qualquer outro negócio jurídico, não são os elementos decisivos para o cumprimento das obrigações, pois há outros elementos jurídicos, a exemplo de regras contratuais fulcradas em disposições legais. Esse fato ocorre no negócio de intermediação, na medida em que não é a simples fidúcia que rege a atuação das partes, mas as regras contratadas pautadas em preceitos legais, portanto, substitutivos da fidúcia. A simples compra e venda pela internet sim poderia dizer que é pautada na fidúcia, ou seja, na confiança, pois as garantias legais vigentes não são capazes de garantir o perfeito adimplemento obrigacional. Por essa razão, o termo fidúcia não é o mais apropriado para integrar a nomenclatura do negócio de intermediação.

Evidenciados seus elementos semânticos, demonstrados os institutos semelhantes, bem como, seus derivados, ato contínuo mister se faz trazer a conceituação do negócio de intermediação.

40. Melhim Namem Chalhub, *Negócio Fiduciário*, pp. 76-77 (grifos acrescentados ao original).

41. Idem, pp. 69-70 (grifos acrescentados ao original).

Em suma, o negócio de intermediação é o instituto jurídico que consiste na atuação por parte de um terceiro (agente) com fins de representação no processo de transferência do preço (recebimento e pagamento) entre o comprador e o vendedor, em face da existência das obrigações primárias de entrega do bem vendido por este e da contraprestação da retribuição por aquele, decorrente de um contrato principal de compra e venda eletrônico.

3.2 Da classificação contratual

Independentemente de sua natureza jurídica, o negócio de intermediação apresenta-se como um “acordo de duas ou mais pessoas para, entre si, constituir, regular ou extinguir uma relação jurídica patrimonial”,⁴² portanto, um contrato. Vale lembrar que a classificação abaixo demonstrada tem como padrão o negócio de intermediação como um todo e não os contratos que o integram necessária ou eventualmente.

Sendo assim, o negócio de intermediação classifica-se como:

a) Atípico, na medida em que não encontra regramento normativo próprio e que lhe confira efeitos jurídicos previamente definidos, não encontrando *locus* conhecido no ordenamento jurídico, uma vez que não há disciplina legal específica, sendo pautado na autonomia da vontade;

b) Consensual, pois não há para sua celebração necessidade de cumprimento de qualquer formalidade – contrato solene ou formal –, bem como, também, não exige a entrega efetiva da coisa – contrato real –; formando-se, todavia, exclusivamente pelo acordo de vontade (*solo consensu*), ou seja, pelo consentimento;

c) Eletrônico, na medida em que as declarações de vontade que lhe dão gênese são manifestadas por meio da rede de com-

putadores e porque o mesmo encontra sua razão de ser somente em face das peculiaridades da celebração pela internet;

d) Oneroso, porque todas as três partes envolvidas visam à obtenção de vantagens ou benefícios, havendo encargos mútuos;

e) Bilateral, na medida em que são previstas obrigações para todas as três partes envolvidas, de modo que as mesmas sejam credoras e devedoras recíprocas;

f) Plurilateral, quando se tem como critério a forma triangular, vislumbrando-se três lados e não apenas dois, concorrendo sempre três manifestações de vontade, de forma que as três partes atuam recíproca e concomitantemente;

g) Comutativo, pois as prestações de todas as partes são previamente conhecidas e certas pelas outras, onde “a relação entre vantagem e sacrifício é subjetivamente equivalente, havendo certeza quanto às prestações”;⁴³

h) Misto, porque resulta da combinação de elementos de diferentes contratos, formando uma nova espécie contratual não esquematizada na lei, caracterizando-os a unidade de causa;

i) Coligado, pois, enquanto “*contrato misto* resultante da combinação de elementos de diferentes contratos, formando nova espécie contratual não esquematizada na lei”,⁴⁴ seus contratos formadores e suas respectivas disciplinas não são afastadas, devendo ser levados em consideração;

j) Individual, uma vem que, embora encerre em sua formação necessariamente três partes, as vontades são consideradas individualmente. Dessa forma, não cria a situação pela qual “uma vez homologado regularmente, gera deliberações normativas, que poderão estender-se a todas as pessoas pertencentes a uma determinada categoria

43. Cf. Orlando Gomes, *Contratos*, v. 3, 19ª ed., p. 74.

44. Idem, p. 104.

42. Darcy Bessone, *Do Contrato: Teoria Geral*, 4ª ed., p. 117.

profissional, independente do fato de terem ou não participado da assembléia que votou a aprovação de suas cláusulas, ou até, de haverem naquele conclave, oposto à sua aprovação";⁴⁵

l) De duração ou de trato sucessivo, pois não é celebrado para que a prestação única de cada parte seja ordinariamente cumprida uma única vez no futuro. Muito pelo contrário, todas as prestações são interligadas, dependentes e ocorridas em sucessão;

m) De adesão, pois se subsume perfeitamente à previsão legal contida no Código de Defesa do Consumidor, art. 45, na medida em que é "aquele cujas cláusulas tenham sido estabelecidas unilateralmente pelo fornecedor de produtos ou serviços, sem que o consumidor possa discutir ou modificar substancialmente seu conteúdo". Nesse contexto, o comprador não participa do debate originador das cláusulas contratuais.

Dessa forma, a ciência do direito deve situá-lo dentro do sub-ramo do Direito das Obrigações, na parte dos contratos em espécie, ou seja, na classe do Direito Contratual.

3.3 Da natureza jurídica

Insta destacar que para a identificação da natureza jurídica do negócio de intermediação devem ser entendidas e levadas em consideração, as seguintes variáveis que o mesmo evidenciam: a) a interação e correspondência entre os contratos de mandato e de compra e venda; b) a importância precípua da atividade de intermediação; c) o destaque do contrato de compra e venda; d) a execução conjugada das obrigações pelas partes; e e) responsabilidade pelo pagamento por parte do comprador junto ao agente e, após, responsabilidade deste pe-

rante o vendedor, com conseqüente exoneração da responsabilidade do primeiro.

Mesclando esses fatores, a natureza jurídica do negócio de intermediação é evidenciada perante os olhos dos juristas, que apontam para a teoria da delegação.⁴⁶

"A delegação imperfeita, a despeito de seu nome, é verdadeira delegação passiva. É este (*sic*) um negócio realizado entre três pessoas, no qual a primeira, delegante, devedora de uma segunda, delegatária, satisfaz o seu débito mediante um pagamento realizado por sua conta, mas por uma terceira, delegado, *nomine proprio*. A delegação passiva pode realizar-se junto com uma delegação ativa, se o delegante é credor do delegado, porque, em tal caso, com a prestação do delegado ao delegatário, além de executar-se a obrigação do delegante frente ao delegatário, cumpre-se também o débito do delegado ao delegante. Quando o delegado deve pagar diretamente ao delegatário, por conta do delegante sem obrigar-se previamente (*sic*) frente ao primeiro, diz-se que há uma *delegatio solvendi*. No entanto, quando o delegado deve previamente (*sic*) obrigar-se perante o delegatário a pagar em suas mãos por conta do delegante, fala-se de *delegatio deben-*

46. Insta destacar que tal teoria também é a mais aceita na identificação da natureza jurídica do crédito documentário e em face do raríssimo estudo pelos doutrinadores civilistas sobre o instituto da delegação, em virtude da inexistência de prescrição no direito brasileiro e pela origem alemã é justamente no âmbito do direito comercial referente ao crédito documentário que esta obra busca sua fonte mais abundante. Nesse sentido: "Relata o autor que o instituto clássico da delegação, embora rejeitado pelos tribunais até então, sob a alegação de que, sendo romano, não se adaptaria às exigências modernas, de que o crédito documentado seria a expressão, é, a seu ver, a que melhor se enquadraria a sua natureza. Trata-se, apenas de fazer o que até então não se tinha feito: analisar com precisão como a delegação se realizaria na operação em exame. Alega, no entanto, que o propósito não é fácil, pois a delegação imperfeita não tem disciplina legal, nem, a seu respeito, a doutrina é pacífica e segura" (Jorge Vasconcelos Muniz, *Do Crédito Documentado: Revogado, Irrevogável e Confirmado*, cit., p. 59, grifos acrescidos ao original).

45. Caio Mário da Silva Pereira, *Instituições de Direito Civil: Fontes das Obrigações, Contratos, Declaração Unilateral de Vontade, Responsabilidade Civil*. v. 3, 10ª ed., p. 42.

di ou *promittendi*. No primeiro caso, fica necessariamente (*sic*) inalterado o vínculo obrigacional entre delegante e delegatário até o momento de pagamento. A *delegatio debendi*, ao invés, pode ser novativa, também denominada *perfeita*, se com ela se cria uma relação jurídica nova, com a substituição do delegante pelo delegado no débito com o delegatário, desobrigando-se o antigo devedor (delegante). Será cumulativa ou imperfeita, se, com o negócio delegatório, nasce uma nova obrigação, do delegado frente ao delegatário, que se coloca ao lado do vínculo originário entre delegante e delegatário, sem o extinguir (Cód. Civ., art. 1.000). 'Uma segunda obrigação vem reunir-se à primeira.' São duas obrigações distintas e independentes, a que correspondem duas ações diferentes, mas, como têm o mesmo objeto, o pagamento de uma extingue a outra. Sobre esta última forma, pode haver pacto especial entre delegante e delegatário, regulando a ordem de excussão, subordinando eventualmente a exigência da obrigação originária à prévia excussão do delegado. Em qualquer de suas formas, o instituto pressupõe o acórdão (*sic*) de três vontades: delegante, delegado e delegatário, que, todavia, não precisa ser simultâneo, cumprindo-nos analisar como se constitui o vínculo entre eles (*sic*). A delegação compõe-se de três relações jurídicas, sendo que duas são preparatórias da última: a realizada entre delegante e delegatário, consistente em concordar o delegatário em receber o pagamento do crédito, que tinha, das mãos do delegado; e o vínculo entre delegante e delegado, cuja finalidade é a do último solver o débito do primeiro frente ao delegatário. A terceira relação, que se estabelece entre delegado e delegatário, é a executiva das duas precedentes, exaurindo-se no fato do pagamento, na *delegatio solvendi*, e de natureza pessoal, dando nascimento a uma obrigação, na *delegatio promittendi*.⁴⁷

É justamente o que se observa no negócio de intermediação.

do, cit., pp. 59-61. No mesmo sentido é a brilhante doutrina: "Ao contrário do direito romano, em que era essencial à obrigação a pessoalidade do vínculo, o direito moderno admite, não só a substituição do credor, mas também, do devedor, tornando válida a sucessão singular *inter vivos* na relação obrigacional, quer do lado ativo quer do lado passivo. No direito romano, novo devedor somente poderia suceder ao antigo mediante *novação*, isto é, ficando este quite com o credor. Era necessário então que 'nova dívida' fosse contraída para extinguir a anterior, verificando-se a substituição do devedor sob as formas da chamada *delegatio* ou da *expromissio*. Haveria delegação quando o devedor transferisse a terceiro, com o consentimento do credor, o débito com este contraído; haveria expromissão pela apresentação espontânea de terceiro que se propusesse a substituir o devedor. A *delegatio* e a *expromissio* romanas tinham efeitos extintivos e eram novativas. No direito moderno, superada a concepção romana da obrigação como vínculo estritamente pessoal, eliminou-se o obstáculo que impedia a substituição do devedor sem a extinção da dívida. Em vista disso, tanto a delegação quanto a expromissão adquiriram autonomia jurídica em face da novação, configurando institutos pertencentes à sucessão no débito, que pressupõe a continuação do mesmo vínculo obrigacional. Para distinguir essa forma de delegação e expromissão da *delegatio* e da *expromissio* novativas, chamam-se imperfeitas. A delegação imperfeita, a despeito do nome, é que é a verdadeira sucessão no débito posto que na delegação novativa, mais do que na sucessão, há nova obrigação com desate da relação anterior), e pode ser de duas ordens: liberatória ou cumulativa. É liberatória quando o devedor originário exonera-se da obrigação, assumindo o novo devedor inteira responsabilidade pelo débito. Há delegação cumulativa quando o novo vendedor entra na relação obrigacional, unindo-se ao devedor originário, que permanece vinculado. Por outro lado, quando a função atribuída pelas partes à delegação, é corrente, ainda, a divisão da delegação em *delegatio solvendi* e *delegatio promittendi*. A primeira consiste numa ordem dada pelo devedor originário a outra pessoa para que, em seu lugar, pague a dívida. Essa pessoa, o delegado, comunica que pagará diretamente ao delegatário a obrigação, por conta do delegante, sem, contudo, assumir a obrigação do devedor frente ao primeiro. O vínculo obrigacional entre delegante e delegatário permanece inalterado até o momento do pagamento. Ora, não implicando assunção da dívida ao lado do devedor ou substituição deste na relação obrigacional, não se configura aí uma verdadeira delegação. É a *delegatio promittendi* a figura autêntica da delegação. Nela, o delegado deve previamente, antes do pagamento, obrigar-se

47. Jorge Vasconcelos Muniz, *Do Crédito Documentado: Revogado, Irrevogável e Confirma-*

No seu conteúdo econômico, assim como no crédito documentário “existe um débito nascido de um contrato de compra e venda, e a finalidade primordial do instituto é fazê-lo extinguir-se, mediante a intervenção de um terceiro, o banco”,⁴⁸ *in casu*, um agente.

Em suma, entre o comprador e o vendedor, na oportunidade da celebração dos contratos originários, resta estabelecido que o preço não deve ser pago diretamente pelo comprador ao vendedor, mas através de um terceiro previamente incumbido desta função; sendo explícita uma autorização por parte do vendedor para que o comprador pague por meio de intermediação de terceiro, com recursos próprios e não com recursos do agente. Entre comprador e agente há a convenção pela qual o último se obriga a solver a obrigação do primeiro

perante o delegatário a solver a obrigação do delegante, sucedendo a ele ou a ele se unindo. Ocorre nessa hipótese a modificação subjetiva no lado passivo da relação obrigacional; ou o devedor originário é substituído, dando ingresso ao delegado, ou este se junta a ele, ocupando, supervenientemente, a mesma função. Em qualquer dessas formas, a delegação revela uma estrutura trilateral, visto que se consolida pela conjunção de três espécies de relações: 1. entre delegante e delegado; 2. entre delegante e delegatário; 3. entre delegado e delegatário. Para a constituição da *delegatio* é preciso, em primeiro lugar, que o devedor de determinado credor convoque outra pessoa para substituí-lo ou para se juntar a ele, introduzindo-o, em qualquer das hipóteses, na relação obrigacional. Aceita pelo terceiro a delegação, é necessária outra relação, entre o devedor e o credor, acordando este em receber o pagamento do crédito das mãos do delegado. A terceira relação, que se estabelece entre o terceiro e o credor, é executiva das duas precedentes, esaurindo-se no ‘fato do pagamento’ (*delegatio solvendi*) ou dando nascimento a uma ‘obrigação de pagar’ (*delegatio promittendi*). Entre essas três relações, há, diríamos, uma conexão funcional da qual resultaria a figura da delegação, sem contudo deixarem de conservar-se estruturalmente autônomas” (Luiz Gastão Paes de Barros Leães, “Uso das cartas de crédito comerciais como instrumento de garantia”, *Direito Comercial*, 1976, *apud* Waldirio Bulgarelli, *Contratos Mercantis*, 3ª ed., pp. 236-237).

48. Jorge Vasconcelos Muniz, *Do Crédito Documentado: Revogado, Irrevogável e Confirmado*, cit., p. 61.

frente ao vendedor. Enquanto que entre o agente e o beneficiário (vendedor) existe uma relação para a solução do débito, com a qual se fecha o círculo da delegação.

3.4 Das partes

As partes envolvidas no negócio de intermediação, em face dos contratos obrigatórios que os integram são, obviamente, o vendedor, o comprador e o agente. Nesse caso, a análise sob o ponto de vista dos contratos obrigatórios oferece uma perspectiva diferente quando da análise do negócio de intermediação, ou seja, do todo.

Considerando o negócio de intermediação em fragmentação, as partes, uma em relação as outras, assumem os papéis de comprador e vendedor, mandante e mandatário.

No entanto, dentro da proposta deste estudo, não é científico utilizar essas nomenclaturas aduzidas dos contratos integrantes, mas sim, das identificadas da unicidade contratual resultante do mosaico jurídico formado desses contratos. Destarte, da opção de pagamento pela intermediação de terceiro em contrato de compra e venda é vislumbrado, não um contrato de compra e venda, precipuamente, ou um mandato, mas, sobretudo, uma figura única, ou seja, o negócio de intermediação

Quando se tem sob foco esse todo, o vendedor e o agente assumem, de um modo geral, o papel dos ofertantes e o comprador, de aceitante; e, de um modo específico, são considerados intermediados o vendedor e o comprador; e intermediador, o agente.

4. CONCLUSÕES

Ao longo deste artigo foram destacadas determinadas indagações e apresentadas certas assertivas que impõem, neste momento, uma apresentação sistemática das seguintes conclusões:

1. O negócio de intermediação pode ser conceituado como o instituto jurídico

que consiste na atuação por parte de um terceiro (agente) com fins de representação no processo de transferência do preço (recebimento e pagamento) entre comprador e vendedor, em face da existência das obrigações primárias de entrega do bem vendido por este e da contraprestação da retribuição por aquele, decorrente de um contrato principal de compra e venda eletrônico.

2. O termo “intermediação” evidencia-se como sendo o mais apropriado para integrar a nomenclatura desse instituto jurídico, em face do estreito hiato entre o significado do termo e a essência do instituto.

3. Sua natureza jurídica é da delegação imperfeita ou passiva, na medida em que o comprador – delegante –, devedor do vendedor – delegatário –, satisfaz o débito mediante um pagamento realizado por sua conta, mas por terceira pessoa, o agente intermediador – delegado. Não é uma delegação ativa, pois o agente não é um devedor primário e prévio do comprador.

Apresenta-se também em uma *delegatio solvendi*, pois não existe débito por parte do agente junto ao vendedor ou obrigação preexistente, simplesmente pela estipulação da intermediação. O agente, em hipótese alguma, tem a obrigação de proceder ao pagamento se o comprador assim não o fizer, porque não se trata de assunção de dívida e porque somente após o pagamento por este, há sua exoneração e surgimento da obrigação para aquele.

Não há que se cogitar em delegação cumulativa ou novativa – liberatória – porque, respectivamente, em primeiro lugar, não há simultaneidade entre as obrigações do agente e do comprador; e, em segundo lugar, porque não há, em face da simples celebração do contrato, exoneração do comprador, e sim com o seu ato de pagamento.

De forma alguma há assunção de dívida pelo agente, na medida em que o mesmo depende do repasse do preço por parte

do comprador, não se incumbindo de fazer o pagamento por si próprio. Em absoluto há novação, pois a obrigação de pagar não é transferida ao agente, mas, simplesmente, o dever de repassar o preço pago pelo comprador. Não há, portanto, sub-rogação ou qualquer direito de regresso por parte do agente em face do comprador em relação à disponibilização em favor do vendedor, na medida em que não equivale a pagamento pelo comprador, mas em repasse.

4. O negócio de intermediação apresenta estrutura jurídica complexa, na medida em que em sua constituição, necessariamente concorrem os contratos de compra e venda e mandato; destarte, evidencia-se por meio de uma forma triangular, erigida de uma relação jurídica direta entre o comprador e o vendedor e uma relação jurídica angular estabelecida entre o vendedor, o intermediador e o comprador.

5. Do negócio de intermediação podem surgir os contratos de prestação de serviços, transporte, depósito e seguro, sendo estes considerados como derivados.

6. O negócio de intermediação assemelha-se ao cartão de crédito, quanto à forma; ao crédito documentário, em relação ao procedimento; e, ao negócio fiduciário, no tocante à finalidade.

7. O negócio de intermediação apresenta-se inserido no sub-ramo do Direito das Obrigações, na classe do Direito Contratual, sendo classificado como um contrato atípico, consensual, eletrônico, oneroso, bilateral, plurilateral quanto às partes, comutativo, misto, individual, de duração ou trato sucessivo e de adesão.

8. Para a sua formação concorrem o vendedor-intermediado, o comprador-intermediado e o agente intermediador.

9. Sua figura mais característica, o agente intermediador, é toda e qualquer pessoa física ou jurídica atuante na intermediação em nome e à ordem do comprador e do vendedor quanto ao pagamento e recebimento do valor da mercadoria, dentro dos prazos previstos.

5. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AMARAL, Francisco. *Direito Civil: Introdução*. v. 1, 6ª ed., Rio de Janeiro, Renovar, 2006.
- BARBAGALO, Érica Brandini. *Contratos Eletrônicos*. São Paulo, Saraiva, 2001.
- BASTOS, Celso Ribeiro; MARTINS, Ives Gandra. *Comentário à Constituição do Brasil*. v. 7, São Paulo, Saraiva, 1990.
- BESSONE, Darcy. *Do Contrato: Teoria Geral*. 4ª ed., São Paulo, Saraiva, 1997.
- BULGARELLI, Waldirio. *Contratos Mercantis*. 3ª ed., São Paulo, Atlas, 1984.
- CHALHUB, Melhim Namem. *Negócio Fiduciário*. Rio de Janeiro, Renovar, 1998.
- CORRÊA, Gustavo Testa. *Aspectos Jurídicos da Internet*. São Paulo, Saraiva, 2000.
- ENNECCERUS, Ludwig. *Tratado de Derecho Civil: Parte General*. Barcelona, Bosch/Casa Editorial, 1935.
- FERREIRA, Pinto. *Comentários à Constituição Brasileira*. v. 1, São Paulo, Saraiva, 1989.
- GLITZ, Frederico Eduardo Zenedin. "A contemporaneidade contratual e a regulamentação do contrato eletrônico", in RAMOS, Carmem Lúcia Silveira et al. (orgs.). *Diálogos sobre o Direito Civil: Construindo a Racionalidade Contemporânea*. Rio de Janeiro, Renovar, 2002, pp. 209-246.
- GOMES, Orlando. *Contratos*. v. 3, 19ª ed., Rio de Janeiro, Forense, 1999.
- HOLANDA FERREIRA, Aurélio Buarque de. *Novo Aurélio Século XXI: o Dicionário da Língua Portuguesa – Século XXI*. 3ª ed., Rio de Janeiro, Nova Fronteira, 1999.
- KELSEN, Hans. *Teoria Pura do Direito*. 6ª ed., São Paulo, Martins Fontes, 1998.
- LORENZETTI, Ricardo L. *Comércio Eletrônico*. São Paulo, Ed. RT, 2004.
- MARTINS, Fran. *Contratos e Obrigações Comerciais*. 15ª ed., Rio de Janeiro, Forense, 2000.
- _____. *Títulos de Crédito*. v. 1, 13ª ed., Rio de Janeiro, Forense, 2000.
- MENDONÇA, J. X. Carvalho de. *Tratado de Direito Comercial Brasileiro*. v. 4, t. 2, 1ª ed., Campinas, Russel Editores, 2004.
- MIRANDA, Pontes de. *Tratado de Direito Privado: Parte Geral*. t. 1, 2ª ed., Campinas, Bookseller, 2001.
- _____. *Tratado de Direito Privado: Parte Especial*. t. 42, 2ª ed., Rio de Janeiro, Borsoi, 1963.
- _____. *Tratado de Direito Privado: Parte Especial*. t. 43, 1ª ed., Campinas, Bookseller, 2006.
- PECK, Patrícia. *Direito Digital*. São Paulo, Saraiva, 2002.
- REQUIÃO, Rubens. *Curso de Direito Comercial*. v. 1, 25ª ed., São Paulo, Saraiva, 2003.
- _____. *Curso de Direito Comercial*. v. 2, 21ª ed., São Paulo, Saraiva, 1988.
- ROCCO, Alfredo. *Princípios de Direito Comercial*. 1ª ed., Campinas, LZN Editora, 2003.
- ROHRMANN, Carlos Alberto. "O governo da internet: uma análise sob a ótica do direito das telecomunicações", *Revista da Faculdade de Direito Milton Campos* 6/39-98, Belo Horizonte, Del Rey, 1999.
- SANCHEZ, Michele Rattón. "O comércio eletrônico e os acordos da Organização Mundial do Comércio", in WAISBERG, Ronaldo Lemos Ivo (org.). *Conflitos sobre o Nome de Domínio: outras Questões Jurídicas*. São Paulo, Ed. RT, 2003, pp. 205-241.
- SCHREIBER, Anderson. "A representação no novo Código Civil: arts. 115 a 120", in TEPEDINO, Gustavo (coord.). *A Parte Geral do Novo Código Civil: Estudos na Perspectiva Civil-Constitucional*. 2ª ed., Rio de Janeiro, Renovar, 2003, pp. 229-253.
- SILVA, De Plácido e. *Tratado do Mandato e Prática das Procuраções*. v. 1, 3ª ed., São Paulo, Guairá Ltda., 19--.
- SILVA, José Afonso da. *Aplicabilidade das Normas Constitucionais*. 3ª ed., São Paulo, Malheiros Editores, 1999.
- _____. *Curso de Direito Constitucional Positivo*. 16ª ed., São Paulo, Malheiros Editores, 1999.

SILVA PEREIRA, Caio Mário da. *Instituições de Direito Civil: Introdução ao Direito Civil, Teoria Geral do Direito Civil*. v. 1, 19ª ed., Rio de Janeiro, Forense, 1999.

_____. *Instituições de Direito Civil: Teoria Geral das Obrigações*. v. 2, 19ª ed., Rio de Janeiro, Forense, 2000.

_____. *Instituições de Direito Civil: Fontes das Obrigações, Contratos, Declaração Unilateral de Vontade, Responsabilidade Civil*. v. 3, 10ª ed., Rio de Janeiro, Forense, 2000.

TERRÉ, François et al. *Droit Civil*. 5ª ed., Paris, Éditions Dalloz, 1993.

VERÇOSA, Haroldo Malheiros Duclerc. "Agente fiduciário do consumidor em compras pela internet: um novo negócio nascido da criatividade mercantil", *Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro* 118/88-93, Ano XXXIX, abr.-jun./2000.

VOLPI NETO, Ângelo. *Comércio Eletrônico: Direito e Segurança*. Curitiba, Juruá, 2001.