

#191. O mito da irrelevância jurídica dos motivos



GISELA SAMPAIO

APR 27, 2026



O tema da coluna de hoje não se deixa apanhar com facilidade. Esqui inquieta e, talvez por isso mesmo, segue envolto em polêmica: desde a confusão com a causa do contrato – matéria igualmente sedutora – indagação mais profunda e persistente: importam os motivos para o D Integram o negócio jurídico ou não passam de um sussurro íntimo, que o l escolhe ignorar? Chamam-nos de subjetivos e, com esse rótulo apressado, t confiná-los a uma espécie de zona neutra, como se houvesse um território e o Direito não ousasse entrar. Mas essa resposta – as leitoras e os leito AGIRE hão de concordar – soa ligeira demais. É esse lugar incômodo qu coluna se propõe a explorar: até que ponto os motivos não ostentam relev jurídica e em que medida podem, ou talvez devam, ser considerados pergunta que não quer calar: existe mesmo, afinal, um “princípio da irrelev dos motivos”?

O que são os motivos?

No campo dos negócios jurídicos, “[m]otivos são as pré-intenções que dão o ao negócio”.¹ De regra, o Direito mostra-se indiferente aos m contentando-se com a análise da declaração de vontade (e da relaça confiança que exsurge a partir do contato social qualificado). Exatamen isso, consolidou-se a referência a um curioso “princípio da irrelevânci motivos”,² segundo o qual o ordenamento jurídico, via de regra, não se ocup razões íntimas, psicológicas ou subjetivas que impulsionam a declaraç vontade, bastando-lhe a existência de uma manifestação externamente váli

motivos permanecem, assim, relegados ao foro interno do declarante, sendo juridicamente neutros e indiferentes, salvo quando o próprio sistema lhes confira relevância normativa. Apenas de modo excepcional, portanto, é que os motivos ingressam no campo jurídico, seja por determinação legal, quando o legislador lhes atribui relevância, seja por sua integração ao suporte fático do negócio que se pretende entabular.

Ensina Pontes de Miranda que os motivos podem ser diferentes para as partes figurantes: embora as manifestações de vontade coincidam com a mesma causa, cada uma das partes pode ter sido induzida à prática do ato por motivos distintos.³ Daí já se pode antever a distinção fundamental entre a “causa” e os “motivos” que levaram à prática do negócio jurídico: no mais das vezes, “[r]espectivamente, inserem, esses [os motivos], no suporte fático; ficam aquém, ou além, psicologicamente, subjazem”.⁴ Os motivos configuram razões ocasionais e acidentais do negócio; estão sempre presentes “como impulso iniciador da conduta”,⁵ mas, em regra, carecem de relevância jurídica. Apenas excepcionalmente, ao intérprete, portanto, não cabe deter-se nessas razões subjetivas, devendo antes concentrar-se na investigação da causa do negócio.

Enquanto a causa se projeta no plano objetivo da operação, os motivos permanecem circunscritos à esfera íntima dos sujeitos. A causa é, por dizer, aquilo que o direito enxerga e avalia; os motivos, aquilo que ordinariamente ignora. Essa clivagem não é meramente terminológica, mas estrutural: é ela que permite ao sistema jurídico preservar a segurança e a estabilidade das relações negociais, abstraindo-se das vicissitudes subjetivas dos contratantes, todavia, excluir a possibilidade de que, em situações excepcionais, os motivos sejam elevados ao *status* de razão determinante do negócio.

Motivo determinante

Se o motivo foi elevado à razão determinante do negócio, aferível a partir da análise da declaração comum das partes, deixa de ser pré-intencional e adquire relevância jurídica, porque passa a integrar o próprio conteúdo negocial (e não continue não se confundindo com o conceito de causa). Não se exige, cont

utilização expressa da fórmula “motivo/razão determinante”. Basta que seja possível extrair do negócio jurídico que o motivo foi elemento essencial na formação do ajuste. Aliás, não é incomum que o motivo que conduz as partes à contratação venha referido no instrumento sob a rubrica de “considerações”, o que, nem por isso, deixa de satisfazer o requisito imposto pelo art. 140 do Código Civil, como já se observou na jurisprudência.⁷

Seja como for, o fato é que, quando passam a integrar o conteúdo negocial do negócio, razão determinante e comum às partes, os motivos revelam-se como impositivo elemento de interpretação, passando a atuar, portanto, no plano da eficácia do negócio, sob o critério hermenêutico.⁸ Daí se dizer que, apesar da oposição da doutrina clássica em conferir relevância aos motivos, “(...) a dogmática contratual vem evoluindo e demanda (i) conceder um tratamento mais preciso do conceito de motivo, extraindo daquele o contorno distintivo pretendido pelo legislador; (ii) reconhecer a sua importância no ordenamento enquanto motivos determinantes; (iii) reconhecer a sua autonomia estrutural, mormente no que diz com a impertinência de se distender indevidamente o conceito de causa a fim de que aqueles motivos não fossem englobados; (iv) reconhecer nos motivos determinantes a sua contribuição no enfrentamento das discussões acerca das circunstâncias do caso”.⁹

Motivo ilícito

Ilícito o motivo determinante comum a ambas as partes, nulo será o negócio jurídico conforme prevê o art. 166, inciso III, do Código Civil,¹⁰ a exemplo da compra e venda cujo propósito comum das partes era levar adiante um projeto ilícito. Na mesma esteira, o art. 137 do Código Civil invalida o negócio jurídico cujo elemento essencial ilícito constituiu o motivo determinante da liberalidade.¹²

Para que o motivo ilícito seja apto a gerar a nulidade, não pode, porém, permanecer no plano subjetivo: é necessário que deixe de ser mero motivo interno e ascenda à categoria de motivo determinante do negócio, sendo compartilhado e absorvido pela vontade de ambos os contratantes. A imoralidade (ou mesmo a ilicitude) do motivo, por si só, não o torna relevante.

O negócio jurídico firmado sem a exteriorização do motivo ilícito é, em ilícito, tornando-se ilícito – e, por conseguinte, nulo – apenas quando ostensivamente pactuado, com convergência volitiva das partes, para finalidade de viabilizar a prática de uma atividade ilícita.

Motivo único ou principal

A relevância dos motivos desponta na disciplina dos defeitos do negócio jurídico. No caso do erro, os motivos servem a dois propósitos. Primeiro, à identificação do erro substancial, apto a ensejar a anulação do negócio jurídico.¹³ De acordo com o art. 139, inciso III, do Código Civil, o erro será substancial quando, “sendo o direito e não implicando recusa à aplicação da lei, for o motivo único ou principal do negócio jurídico”.

Falso motivo

Segundo, ao controle de validade, porque, se o motivo for falso, pode condicionar a invalidade do negócio quando expresso como razão determinante.¹⁴ Conforme dispõe o art. 140 do Código Civil, “[o] falso motivo só vicia a declaração de vontade quando expresso como razão determinante”, ainda que, como explica Pontes de Miranda, seja do conhecimento do outro figurante: “Se A doou a B o dinheiro, crendo que foi B quem auxiliou o filho a salvar-se no banho de mar, ainda que A tenha conhecido o erro, a doação vale, pois que não se faz relevante o motivo (art. 90), que, aí, é pressuposição. *Aliter*, se os figurantes acordaram em que B teria de provar que foi quem salvou o filho de A”.¹⁵

Motivo é motivo (e causa é causa)

O tal “princípio da irrelevância dos motivos” cede também em se tratando de culpa, porque é exatamente sobre os motivos que essa figura opera.¹⁶ A investigação dos motivos revela-se indispensável não apenas para a identificação do elemento subjetivo do dolo, mas também para a demarcação da fronteira que separa o dolo principal do dolo accidental.¹⁷ Embora o art. 145 do Código Civil aluda à “causa”, a doutrina majoritária entende que tal menção deve ser lida como o “motivo que levou o *deceptus* a contratar. Afinal, para essa distinção, importa saber

conhecida a realidade, o lesado teria ou não contratado independentemente do fato de o dolo ter recaído sobre os motivos”.¹⁸

Não se trata de investigar a *causa* do contrato, mas antes os *motivos* que levaram o *deceptus* a contratar. Tanto é que o art. 147 do Código Civil, que trata do silêncio intencional, estabelece que “[n]os negócios jurídicos bilaterais, o silêncio intencional de uma das partes a respeito de fato ou qualidade que a outra parte haja ignorado, constitui omissão dolosa, provando-se que sem ela o negócio não se teria celebrado”, o que indica que o “fato ou qualidade” pode referir-se não à causa ou ao objeto da prestação, mas também aos seus figurantes.

Há quem sustente, por isso mesmo, a irrelevância do objeto sobre o campo de incidência do dolo, porque a análise distintiva “reside na determinação da *influência causal* do engano sobre o processo de formação da vontade de contratar, independentemente do aspecto da contratação sobre o qual o dolo recaiu”.¹⁹ Significa dizer, por outras palavras, que para responder à pergunta se, ausente o dolo, ainda assim, o contrato teria sido formado em outros termos, ou seja, se não teria sido celebrado nenhum contrato, será necessário investigar os *motivos* que levaram à decisão de contratar.

Motivo grave

Ainda no âmbito dos negócios jurídicos, ao cuidar do lugar do pagamento, o art. 329 do Código Civil que, “[o]correndo motivo grave para que não se efetue o pagamento no lugar determinado, poderá o devedor fazê-lo em outro lugar, sem prejuízo para o credor”. É evidente que o vocábulo motivo é empregado, neste dispositivo, em acepção diversa daquela usualmente associada à gênese de um negócio jurídico: não se cuida aqui do motivo como elemento psicológico ou pré-intenção que impulsiona a manifestação de vontade, mas, antes, de uma razão superveniente e objetiva, apta a impedir – e simultaneamente a justificar

que o pagamento se realize em local diverso daquele originalmente convencionado. Se, por exemplo, o local do pagamento se tornou de difícil acesso em razão da atuação criminosa no local, o devedor poderá realizar o pagamento em outro, caso em que não estará em mora. Apesar da expressão “prejuízo para o credor” empregada na parte final do art. 329 do Código de Processo Civil, a melhor doutrina tem entendido que se o motivo grave for decorrência de caso fortuito, força maior ou fato do príncipe, as despesas adicionais deverão ser rateadas entre o devedor e o credor. [20](#)

Motivo justo

Diversamente, nos arts. 604 e 1.648 do Código Civil, o legislador valeu-se da expressão “motivo justo”, atribuindo ao vocábulo significado distinto, deslocando o campo da motivação negocial para uma dimensão normativa especialmente funcionalmente orientada à legitimação de determinada consequência jurídica.

No âmbito do contrato de prestação de serviços, o art. 604 do Código Civil confere relevo à noção de “motivo justo” ao disciplinar a possibilidade de o prestador pôr fim ao vínculo antes de concluída a execução. O dispositivo estabelece a premissa de que a continuidade da prestação não pode ser exigida de forma absoluta, reconhecendo que circunstâncias relevantes podem tornar legítima a recusa em prosseguir. O motivo justo, aqui, funciona como critério normativo de equilíbrio: não se trata de mera conveniência subjetiva ou capricho do prestador, mas de razão séria e juridicamente atendível. Ao empregar essa expressão, o legislador remete ao prudente juízo do intérprete a tarefa de aferir, à luz do caso concreto e da boa-fé objetiva, se o motivo invocado é suficiente para justificar a cessação do vínculo, evitando tanto a imposição de uma prestação excessivamente onerosa quanto a banalização da ruptura contratual.

Já os arts. 1.647 e 1.648 do Código Civil integram o regime da outorga conjunta, estabelecendo limites à autonomia individual dos cônjuges em atenção à comunhão de interesses que caracteriza a sociedade conjugal. O art. 1.647 estabelece que os atos que, como regra, dependem do consentimento do outro cônjuge, como, por exemplo, a alienação ou oneração de bens imóveis, a prestação de fiança ou

e a renúncia de direitos reais –, ressaltando o regime da separação absoluta: art. 1.648 funciona como válvula de equilíbrio do sistema, ao admitir o suprimento judicial da outorga quando um dos cônjuges a denega sem “razão justa” ou se encontra impossibilitado de concedê-la, evitando que o poder de outorga se converta em instrumento de arbítrio e assegurando, assim, a harmonização entre a tutela do patrimônio comum e a preservação da liberdade negocial.

Motivo razoável/plausível

O art. 633 do Código Civil, [22](#) por sua vez, trata da obrigação de restituição in natura ao contrato de depósito. Embora a regra seja a restituição tão logo exigida, o legislador reconhece que determinadas circunstâncias podem afastar a obrigação de entrega. Nesse contexto, merece especial atenção a parte final do dispositivo, que autoriza a recusa quando houver “motivo razoável” de suspeita de que a coisa foi dolosamente obtida. Aqui, os motivos deixam de ser meras razões internas ou subjetivas e passam a desempenhar função normativa: exige-se do depositário não a certeza do ilícito, mas uma suspeita fundada, plausível à luz de um juízo prudencial, capaz de justificar a preservação da coisa e de impedir que o instituto do depósito se converta, ainda que indiretamente, em instrumento de fraude ou de proteção ao ilícito.

Já o art. 635 do Código Civil [23](#) amplia essa lógica ao facultar ao depositário requerer o depósito judicial da coisa quando, por “motivo plausível”, não lhe for possível conservá-la, e o depositante se recuse a recebê-la. O destaque conferido aos motivos é, novamente, revelador: não se trata de autorizar a transferência judicial por mera conveniência ou desconforto subjetivo, mas de reconhecer que razões concretas – de ordem material, econômica ou prática – podem tornar inexigível a continuidade da guarda. O qualificativo “plausível” funciona como critério de contenção, exigindo que o motivo invocado seja objetivo, justificável e compatível com a boa-fé, sob pena de banalizar-se o recurso ao Judiciário. Assim, o dispositivo equilibra a proteção do depositário com a preservação da confiança que estrutura o contrato de depósito, conferindo aos motivos um papel moderador e racionalizador da disciplina legal.

Cessaçã do motivo

Outro dispositivo a reconhecer relevância aos motivos é o art. 1.410 do CC Civil, de acordo com o qual o usufruto se extingue, cancelando-se o registro RGI correspondente ao imóvel, “pela cessação do motivo de que se origina” (III). Assim, se o usufruto for constituído em razão de motivo determinado (científico, artístico, moral etc.), a sua subsistência fica condicionada à permanência dessa razão fundante, extinguindo-se o direito real mediante comprovação de sua cessação junto ao RGI. O contraste com o Código Civil de 1916 é eloquente: ali, o dispositivo fazia referência à causa; o Código de 2002, com maior precisão conceitual, substituiu o termo por motivo. A alteração suscita a seguinte pergunta: o motivo determinante da constituição do usufruto deve constar expressamente do seu título constitutivo? Ainda que o instrumento se valha da fórmula explícita “motivo determinante”, parece-nos indisponível que tal razão possa ser extraída de sua interpretação sistemática e que, sobretudo, se trate de motivo efetivamente comum às partes, sob pena de se esvaírem o próprio sentido normativo do dispositivo.

Cartografia de um mito

A esta altura, talvez a pergunta decisiva não seja se existe, propriamente dito, o “princípio da irrelevância dos motivos”, mas, sim, em que circunstâncias os motivos importam. Como um cartógrafo cauteloso, o Direito costuma descrever apenas os contornos visíveis da vontade, deixando em branco as vozes intangíveis e, por vezes, incômodas. Mas esse mapa nunca é definitivo. Há momentos em que os motivos escapam do foro íntimo, ganham densidade normativa e passam a interferir, de modo silencioso ou estridente, na validade, na eficácia e até na própria extinção dos negócios jurídicos. Talvez, então, o verdadeiro mito não esteja em reconhecer a irrelevância dos motivos, mas em supor que o Direito possa ignorá-los por completo. Quando confrontado com razões que se tornam comuns, determinantes ou normativamente qualificadas, o sistema jurídico abandona a neutralidade aparente e admite, ainda que a contragosto, que

mitos precisam ser revistos – não para desaparecer, mas para ocupar o exato que lhes cabe.

Como citar: GUEDES, Gisela Sampaio da Cruz. O mito da irrelevância jurídica dos motivos. In: AGIRE | Direito Privado em Ação, n.º 191, 2026. Disponível em: <<https://agiredireitoprivado.substack.com/p/agire191>>. Acesso em DD.MM.AA.

- 1 PONTES DE MIRANDA, Francisco. *Tratado de Direito Privado*, t. 3. São Paulo: 1ª edição, 1933, Revista dos Tribunais, 2012, p. 160.
- 2 AZEVEDO, Antônio Junqueira de. *Negócio jurídico e declaração negocial: noções e formação da declaração negocial*. São Paulo: Edição do autor, 1986, pp. 213-214.
- 3 Assim, para ilustrar: “A comprou o apartamento, no edifício de quatro apartamentos, porque quer empregar capitais, B, porque quer morar no que comprou, C, não quer ter D como vizinho do mesmo andar e D era o outro pretendente à aquisição (...). Uma vez que os motivos não entram no mundo jurídico (plano da existência), também não vão ao plano da validade, ou ao plano da eficácia” (PONTES DE MIRANDA, Francisco. *Tratado de Direito Privado*, t. 3, cit., pp. 163-164).
- 4 PONTES DE MIRANDA, Francisco. *Tratado de Direito Privado*, t. 3, cit., p. 163.
- 5 PEREIRA, Caio Mário da Silva. *Instituições do direito civil*, v. 1, 26. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2013, p. 424.
- 6 O conceito de causa é um dos mais difíceis do Direito, mas aqui não se pretende enfrentá-lo. O objetivo da coluna é bem mais modesto: cuida-se apenas de distinguir causa dos motivos. A coluna, portanto, não tem grandes pretensões: contenta-se com a humilde missão de lembrar que causa é causa, motivo é motivo – e que os dois não confundem, então um não pode ser tomado pelo outro. Vale registrar apenas que a doutrina italiana já se debruçou sobre o conceito de causa, mas, como sói acontecer, não chegou a uma definição unânime e incólume a críticas. Para Betti, “considerando sob o aspecto social, abstraindo da sanção do direito, a causa do negócio jurídico propriamente dita, a função econômico-social que caracteriza o tipo desse negócio jurídico, o fato de autonomia privada (típica, neste sentido), e lhe determina o conteúdo n

necessário” (BETTI, Emílio. *Teoria geral do negócio jurídico*, t. 1. Campina Editora, 1950, pp. 260-262). Já na opinião de Pugliatti, a causa deve ser entendida como a função jurídica do negócio, expressa pela síntese de seus efeitos jurídicos essenciais (PUGLIATTI, Salvatore. “Precisazioni in tema di causa del negozio giuridico”. In: *La causa civile: metodoteoria-pratica*. Milão: Giuffrè, 1951, p. 119). Pietro Perlingieri, por sua vez, defende que não é possível falar de uma causa abstrata, tampouco cabível concebê-la como mais um elemento estrutural da *fattispecie* negocial, com base em um seu modelo subsuntivo. Na sua visão, a causa deve ser definida como a função econômica individual do negócio (PERLINGIERI, Pietro. *Manuale di diritto civile*. Napoli: ES, 1998, p. 370).

- 7 A exemplo do que se vê na seguinte decisão: TJ/SP, 2ª CRMA AC 11.03.2021, 53.2015.8.26.0100, Rel. Des. Luis Fernando Nishi, j. 11.03.2021, v.u..
- 8 MARTINS COSTA, Judith. “O método da concreção e a interpretação dos contratos: primeiras notas de uma leitura suscitada pelo Código Civil”. In: DELGADO, Maria Helena; ALVES, Jones Figueiredo (coords.). *Questões controversas de direito privado*, v. 4. São Paulo: Método, 2005, p. 151.
- 9 ROSA, Carla Müller. “Os motivos enquanto elemento juridicamente relevante do negócio jurídico”. In: BENETTI, Giovanna; CORRÊA, André Rodrigues; FERNANDES, Márcia Siqueira; NITSCHKE, Guilherme Carneiro Monteiro; PARGENDLER, Mariana; VARELA, Beck (coord.). *Direito, cultura, método: leituras da obra de Judith Martins-Costa*. Janeiro: GZ Editora, 2019, p. 738. No texto, a autora examina as teorias que buscam entender e explicar a relevância dos motivos, com destaque para a Teoria da Pressuposição, a Teoria da Base do Negócio e a Teoria dos Motivos Determinantes. Segundo a autora, esta última, de origem, segundo a autora, está atrelada ao Direito Administrativo.
- 10 Código Civil: “Art. 166. É nulo o negócio jurídico quando: (...) III - o motivo determinante for comum a ambas as partes, for ilícito”.
- 11 THEODORO JÚNIOR, Humberto, *Comentários ao novo Código civil*, v. 3, t. 1. Janeiro: Forense, 2003, pp. 456-458. Na jurisprudência, há também diversos exemplos: TJ/SP, 9ª CDPriv., AC 1009918-04.2021.8.26.0510, Rel. Des. César Peixoto, j. 14.03.2023, v.u.; TJSP, AC 1003269-89.2021.8.26.0100, 21ª CDPriv., Rel. Des. Rodrigues Bonvicino, j. 27.02.2023, v.u., DJe 27.02.2023.

- 12 Código Civil: “Art. 137. Considera-se não escrito o encargo ilícito ou impossível, s constituir o motivo determinante da liberalidade, caso em que se invalida o n jurídico”.
- 13 Código Civil: “Art. 138. São anuláveis os negócios jurídicos, quando as declaraç vontade emanarem de erro substancial que poderia ser percebido por pes diligência normal, em face das circunstâncias do negócio”.
- 14 O falso motivo foi considerado razão determinante no seguinte caso: TJ/SP, 12ª C AC 1073648-58.2021.8.26.0002, Rel. Des. Jacob Valente, j. 02.05.2023, v.u.. Por outi já não o foi nesse outro: TJSP, 6ª CDPriv., AC 1018996-21.2020.8.26.0554, Re Marcus Vinicius Rios Gonçalves, j. 18.10.2021, v.u., DJe 18.10.2021.
- 15 PONTES DE MIRANDA, Francisco. *Tratado de Direito Privado*, t. 3, cit., pp. 163-164
- 16 PONTES DE MIRANDA, Francisco Cavalcanti. *Tratado de Direito Privado*, t. Paulo: RT, 2012, pp. 447-448; AZEVEDO, Antônio Junqueira de. *Negócio jur. declaração negocial: noções gerais e formação da declaração negocial*, cit., pp. 1 pp. 213-214; MELLO, Marcos Bernardes de. *Teoria do fato jurídico: plano de valid: ed. São Paulo: Saraiva, 2013, pp. 212-214.*
- 17 Os motivos também são importantes para distinguir a coação principal da ac (ou incidental).
- 18 BENETTI, Giovana. *Dolo no direito civil: uma análise da omissão de informaçõ* Paulo: Quartier Latin, 2019, pp. 70-72.
- 19 KULESZA, Gustavo Santos. *Reparação do dano pré-contratual nos contratos v dolo accidental e culpa in contrahendo*. Tese de doutorado defendida per Universidade de São Paulo, sob a orientação do Professor Francisco Marino, 20 100-101.
- 20 TEPEDINO, Gustavo; SCHREIBER, Anderson. *Fundamentos do Direito Civil*, v. 2 Rio de Janeiro: Forense, 2026, p. 220.
- 21 Código Civil: “Art. 604. Findo o contrato, o prestador de serviço tem direito a ex outra parte a declaração de que o contrato está findo. Igual direito lhe cabe, despedido sem justa causa, ou se tiver havido motivo justo para deixar o serviço’

22 Código Civil: “Art. 633. Ainda que o contrato fixe prazo à restituição, o deponente entregará o depósito logo que se lhe exija, salvo se tiver o direito de retenção a que se refere o art. 644, se o objeto for judicialmente embargado, se sobre ele pender execução notificada ao depositário, ou se houver motivo razoável de suspeitar que a coisa foi dolosamente obtida”.

23 Código Civil: “Art. 635. Ao depositário será facultado, outrossim, requerer a restituição judicial da coisa, quando, por motivo plausível, não a possa guardar, e o deponente não queira recebê-la”.

Subscribe to AGIRE | Direito Privado em Ação

By agiredireitoprivado · Launched 4 years ago

Newsletter jurídica

<input type="text" value="Type your email..."/>	<input type="button" value="Subscribe"/>
---	--

By subscribing, you agree Substack's [Terms of Use](#), and acknowledge its [Information Collection Notice](#) and [Privacy Policy](#).

© 2026 AGIRE | Direito Privado em Ação · [Privacy](#) · [Terms](#) · [Collection notice](#)
[Substack](#) is the home for great culture