

Ano letivo 2015/2016

2º Ano

1º Semestre

Teoria Geral do Direito Privado

Professor Vítor Neves

Índice

Teoria Geral do Direito Privado	1
Noções importantes.....	5
Noção dos princípios do Direito Privado.....	5
O Direito Público vs. o Direito Privado.....	6
Como opera o Direito Privado?	6
As situações jurídicas	8
Situações jurídicas e relações jurídicas	9
Situações jurídicas absolutas e situações jurídicas relativas	9
Modalidades de situações jurídicas ativas	10
O Direito subjetivo	10
O poder	10
Faculdade.....	10
O direito potestativo	10
Situações de proteção direta, indireta e reflexa.....	11
O poder funcional.....	11
As exceções materiais	11
A expectativa	12
Expectativas jurídicas de direito	12
Modalidades de situações jurídicas passivas.....	13
Obrigações	13
Os deveres	14
Ónus e encargos.....	14
Os deveres funcionais.....	14
Os Princípios do Direito Privado	15
Princípio da personalidade (igualdade).....	15
Princípio da autonomia privada (liberdade).....	15
Princípio da responsabilidade.....	15
Princípio da boa-fé	15
O abuso de Direito	17
A atividade jurídica	19
A declaração negocial	19
As modalidades da declaração	21
O silêncio	21
A performatividade	21
A ineficácia.....	22

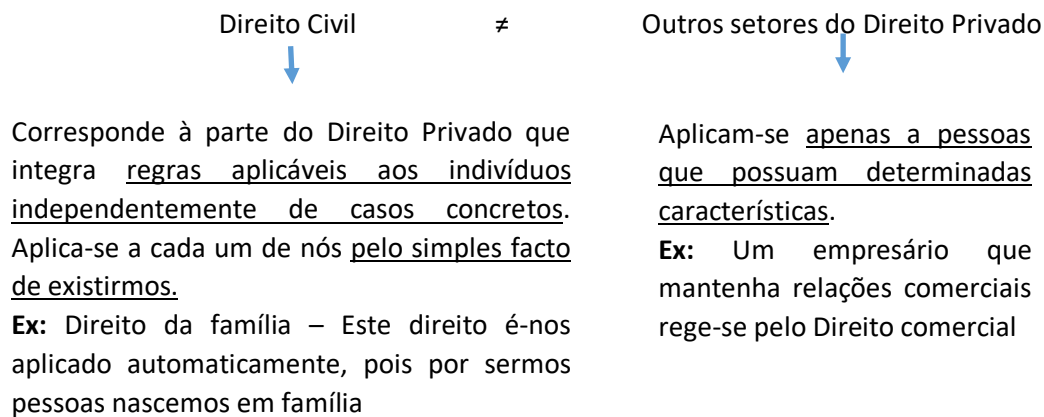
A eficácia.....	22
Interpretação e integração das declarações negociais	23
A forma das declarações negociais	24
A validade e invalidade.....	26
Conteúdo da declaração negocial	26
A impossibilidade	27
A indeterminabilidade	27
A ilicitude	28
Consequências da invalidade.....	29
A redução e a conversão	30
Ação das partes para conclusão de um contrato.....	31
O efeito do tempo nas situações jurídicas	32
Caducidade e Prescrição.....	32
<i>A prescrição</i>	32
<i>A caducidade</i>	33
Condição e termo.....	33
A representação.....	35
Os vícios das declarações negociais.....	39
A declaração não séria – Artigo 245º	41
A falta de consciência da declaração e a coação física – Artigo 246º.....	42
O erro vício – artigos 251º-254º	42
O dolo – artigos 253º e 254º.....	42
Erro simples – artigos 251º e 252º.....	44
Pessoa do declaratório e objeto do negócio – Artigo 251º	44
Base do negócio – Artigo 252º/2	45
Outros vícios – artigo 252º/1	45
Coação moral – Artigos 255º e 256º	46
A incapacidade accidental – artigo 257º.....	46
Vícios relacionados com a exteriorização.....	47
Erro na declaração – Artigo 247º	47
Erro de cálculo ou de escrita – Artigo 249º	48
Erro na transmissão da declaração – Artigo 250º.....	48
Simulação – Artigo 240º	49
A reserva mental – Artigo 244º.....	51
Negócios usurários – Artigos 282º e 283º.....	51
As coisas	53
Classificação das coisas	53

Coisas móveis e imóveis	53
Coisas simples e compostas.....	54
Coisas fungíveis ou não fungíveis.....	55
Coisas consumíveis ou não consumíveis	55
Coisas principais ou acessórias	55
Coisas presentes ou futuras.....	55
Os frutos	56
As benfeitorias	56
Resolução de casos práticos.....	57
Resolução de casos práticos – sequência de raciocínio	67

Noções importantes

- O **Direito Privado** existe para regular as relações inter-individuais: relações que se estabelecem entre os indivíduos tendo em conta os seus interesses individuais.
- O Direito Privado centra-se não na sociedade como um todo, mas sim nos indivíduos.
- A principal função do Direito Privado é reparar o “mal feito”. Se alguém pratica um facto ilícito e danifica o bem de outrem, então tem de assumir responsabilidade de reparar esse dano e colocar o indivíduo lesado na situação em que ele se encontraria se não tivesse ocorrido o facto.
- O que o Direito Privado faz é atribuir bens para a prossecução dos interesses próprios.

O Direito Privado é “o sistema de normas jurídicas que, visando regular a vida privada das pessoas, não conferem a nenhuma delas poderes de autoridade sobre as outras, mesmo quando pretendem proteger um interesse público considerado relevante”.



Noção dos princípios do Direito Privado

Princípio da Igualdade – No Direito Privado as relações fazem-se de igual para igual, o que não significa que não existam situações de desigualdade, como é o exemplo de um pai que manda no filho. O que verdadeiramente importa é que haja uma ideia inicial de igualdade. Depois, em atividade livre, os sujeitos podem criar relações desiguais.

Princípio da Liberdade – Os indivíduos podem escolher livremente os meios para realização dos seus fins; a lei apenas serve para delimitar os limites.

Responsabilidade exclusivamente patrimonial – No Direito Privado apenas existe uma resposta patrimonial e nunca uma resposta pessoal. Por exemplo, se alguém tiver dívidas e estiver obrigado a pagar um empréstimo, essa pessoa responderá com o seu património, nunca com bens pessoais como acontece no Direito Penal (quando uma pessoa é presa, “paga” com a sua liberdade).

O Direito Público vs. o Direito Privado

	Direito público	Direito privado
Fins a prosseguir	Regula a prossecução de fins de <u>interesse público</u> ou coletivo (ex.: defesa nacional).	Regula a prossecução de fins de <u>interesse</u> meramente <u>privado</u> ou particular (ex.: propriedade e herança).
Meios usados para atingir os fins	Confere à entidade pública poderes de autoridade sobre os particulares, o que estabelece uma <u>relação de supremacia jurídica entre as entidades públicas e as entidades privadas</u> , que em princípio devem obediência às primeiras.	Não confere poderes de autoridade, nem posições de supremacia, e <u>coloca todos os sujeitos</u> no desenvolvimento da sua atividade <u>em situação de igualdade</u> uns para com os outros.
Sujeitos das Relações jurídicas	Os sujeitos titulares de direitos e poderes sobre outrem são <u>entidades públicas</u> (o Estado, as Regiões Autónomas, as autarquias locais, etc.)	Tratam-se de <u>indivíduos particulares</u> ou <u>entidades privadas</u> (associações, fundações, sociedades civis ou comerciais).
Extensão dos poderes jurídicos utilizáveis	Para respeitar os valores cimeiros do Estado de Direito, da democracia e dos direitos humanos, o Estado e os entes públicos menores estão sujeitos, por um lado, ao <u>princípio da legalidade</u> (devem sempre respeitar a Constituição e todas as leis), e por outro, ao <u>princípio da competência</u> , ou seja, só podem fazer o que as normas jurídicas lhes permitem ou impuserem. Assim, tudo o que não for permitido ou imposto, é proibido.	Só as normas imperativas têm de ser acatadas, podendo as normas dispositivas e supletivas ser afastadas e, ainda mais importante, vigora o <u>princípio da liberdade</u> , segundo o qual os indivíduos podem escolher livremente os meios de realização dos seus fins estatutários (tudo o que não for proibido, é permitido).

Como opera o Direito Privado?

Para sabermos como opera o Direito Privado, temos de ter em mente quatro conceitos:

- **Conceito de Bem**

Para que algo seja considerado um bem tem de preencher simultaneamente três características: **artigo 202º**

- Tem de satisfazer uma necessidade
- Tem de ser escasso
- Tem de ser suscetível de apropriação individual

- **Conceito de Pessoa**

É às pessoas que o ordenamento jurídico atribui bens. Dentro do conceito de pessoa existem as pessoas singulares e as pessoas coletivas.

A **pessoa singular** é a pessoa física, e a **pessoa coletiva** é um instrumento que o ordenamento jurídico coloca à disposição das pessoas singulares para prosseguir determinados objetivos.

Inerente ao conceito de pessoa está o conceito de **personalidade jurídica**. Todas as pessoas têm personalidade jurídica, isto é, têm suscetibilidade de ser titulares de direitos e obrigações.

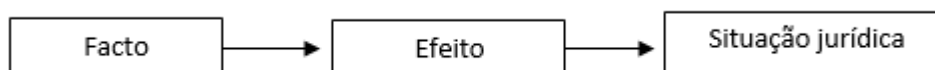
Dentro da capacidade jurídica temos:

- **Capacidade de gozo:** (Art. 67º, CC) Medida de direitos e de obrigações de que uma pessoa pode ser titular. Toda a pessoa singular tem capacidade de gozo, apesar de esta não ser ilimitada. As pessoas coletivas têm uma capacidade de gozo específica (princípio da especialidade), ou seja, não podem ser titulares de todo e qualquer direito ou obrigação. Os direitos e obrigações de que uma pessoa coletiva pode ser titular são limitados pelos fins/objetivos dessa pessoa coletiva.
- **Capacidade de exercício:** Suscetibilidade de uma pessoa exercer pessoal e livremente os seus direitos e cumprir os seus deveres. A capacidade de exercício é interdita a alguns grupos de pessoas como os menores ou os incapazes. As pessoas coletivas não têm capacidade de exercício.

- **Conceito de situação jurídica**

Uma **situação jurídica** estabelece as relações de atribuição dos bens às pessoas. Corresponde a uma posição perante um direito.

O direito privado atribui bens às pessoas através das situações jurídicas. As situações são consequência de factos que vão produzindo os seus efeitos.



- **Conceito de facto jurídico**

Os factos jurídicos podem ser vistos em sentido amplo e em sentido estrito.

Em **sentido amplo** um facto jurídico corresponde aos acontecimentos a que o direito atribui relevância e que produzem determinados efeitos que consequentemente constituem, modificam ou extinguem situações jurídicas.

Em **sentido estrito** um facto jurídico corresponde a acontecimentos involuntários que ocorrem sem qualquer vontade humana mas que é relevante para o direito. É o exemplo de uma tempestade que destrói uma plantação de um produtor que tem seguro contra este tipo de riscos.

- **Conceito de ato jurídico**

O conceito de ato jurídico também se relaciona com os factos jurídicos. Um **ato jurídico** consiste num acontecimento voluntário que ocorre pela vontade de alguém. Os atos jurídicos são pertinentes para o direito quando constituem factos jurídicos.

Os atos jurídicos dividem-se em:

- Ato jurídico em sentido estrito: Existe apenas liberdade de celebração
- Negócio jurídico: Existe liberdade de celebração e liberdade estipulação, ou seja, é possível estipular os efeitos que daí resultam
 - Contratos, que são sempre plurilaterais
 - Negócios jurídicos unilaterais, declarações de vontade de apenas uma das partes (Art 467º CC)

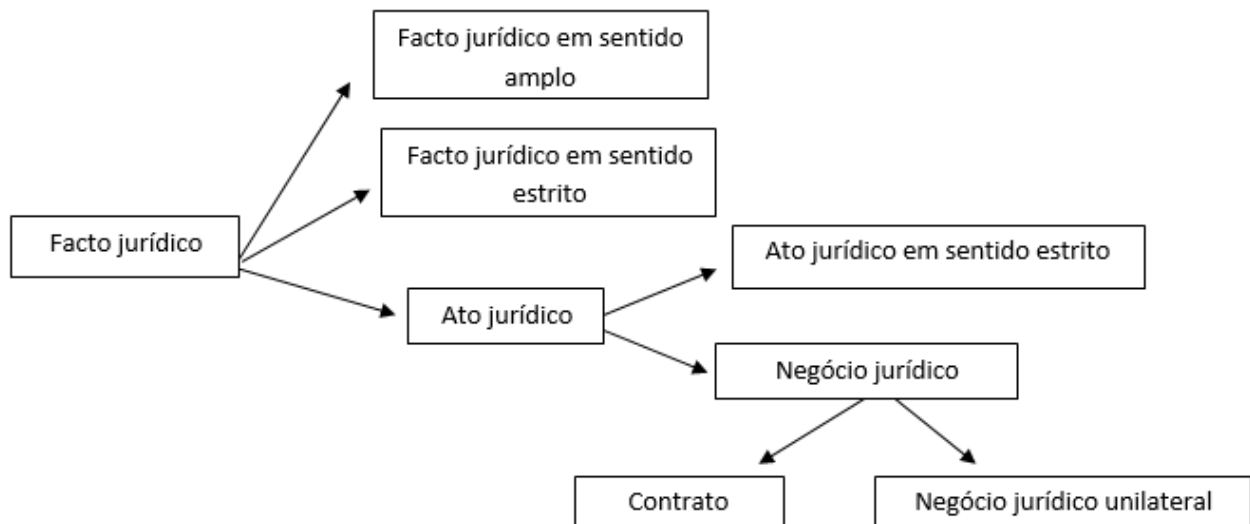
Concluindo, o Direito Privado atribui bens às pessoas através da atribuição de situações jurídicas. As situações jurídicas são consequências de factos jurídicos que produzem certos efeitos.

Em que circunstâncias deve o Direito intervir?

- **Critério objetivo:** O Direito deve intervir se uma situação for juridicamente relevante.
- **Critério subjetivo:** O Direito deve intervir se essa for a vontade dos sujeitos.
- ✓ O professor entende que o Direito deve intervir quando se verificarem simultaneamente as duas condições: que a situação mereça proteção jurídica e que seja desejada a proteção do direito.

Exemplo 1: Quando o Manuel coloca a sua filha na creche, o Manuel acredita que se algo acontecer à sua filha (se não lhe forem prestados os cuidados que a creche deve prestar) estará protegido pelo direito. Neste caso podemos dizer que o Manuel deixa a sua filha na creche porque confia no direito e, portanto, é sua vontade que o direito intervenha.

Exemplo 2: Se ao invés de deixar a sua filha na creche, o Manuel deixasse a filha com os seus pais, aqui já não se pode dizer que a confiança seja depositada no direito. Entender-se-ia que aqui não haveria vontade para intervenção do direito.



As situações jurídicas

Já vimos que as **situações jurídicas** correspondem aos efeitos subjetivos que resultam da verificação de um facto jurídico. Dizem respeito à posição individualizada da esfera jurídica de cada um, daí que possam ser vistas de várias formas.

Exemplo: Imaginemos que o sujeito A abandona uma cadeira (facto jurídico) e perdeu o direito de propriedade sobre a mesma (efeito). Extinguiu-se uma situação jurídica.

B encontra a cadeira e decide ficar com ela (facto jurídico), passando a ter propriedade sobre a mesma (efeito). Criou-se uma nova situação jurídica.

As situações jurídicas podem ser **ativas** ou **passivas**.

Considera-se que, quando o ordenamento jurídico atribui vantagens (temos uma vantagem sempre que nos é concedida liberdade/autonomia para decidir praticar ou não praticar determinado ato) a alguém, esse alguém está numa **situação jurídica ativa**.

Quando o ordenamento jurídico impõe “respeito” ou uma desvantagem (temos uma desvantagem sempre que não há possibilidade de escolha entre praticar ou não um determinado ato, é uma necessidade) a alguém, esse alguém encontra-se numa **situação jurídica passiva**.

Pode acontecer que um mesmo comportamento, em circunstâncias diferentes, corresponda a uma situação jurídica passiva ou ativa.

Exemplo 1: Um músico que às 4h da tarde está em sua casa a tocar o seu instrumento. O ordenamento jurídico concede-lhe a possibilidade de o escolher fazer ou não e, por isso, trata-se de uma situação jurídica ativa.

Exemplo 2: O mesmo músico, que tem um contrato de trabalho com um bar, que deve comparecer todos os dias no bar às 9h da noite para dar um concerto. Neste caso trata-se de uma necessidade. O ordenamento jurídico censurará o músico se ele não comparecer para dar o concerto.

Quando estamos perante uma situação jurídica ativa em que o ordenamento jurídico nos oferece um espaço de liberdade para escolher entre fazer ou não fazer, todos os comportamentos adotados são lícitos. Numa situação jurídica passiva, se o sujeito não adota um determinado comportamento, está a praticar um facto ilícito. Ou seja, o indivíduo pode escolher fazer ou não fazer, mas apenas um comportamento é conforme ao ordenamento jurídico.

Situações jurídicas e relações jurídicas

Na **relação jurídica**, ao contrário do que acontece com a situação jurídica, não se olha para posições individuais, olha-se para um todo. Muitos dizem que, no âmbito do direito, apenas devemos olhar para as relações jurídicas e não para as situações, sob o argumento de que o direito só faz sentido para regular a vida de uma comunidade e a interação entre os indivíduos.

Porém, não é correto seguir esta orientação já que, por exemplo, no Direito Privado, nem tudo se traduz em relações jurídicas.

Exemplo: Quando um sujeito tem o direito de propriedade sobre algo, observa-se apenas uma situação jurídica. O detentor do direito e propriedade não está em relação com os outros sujeitos do ordenamento jurídico.

Situações jurídicas absolutas e situações jurídicas relativas

Uma situação jurídica é **relativa** na medida em que só faz sentido se existir uma outra relação de sentido contrário.

Exemplo: O direito de crédito é um direito estruturalmente relativo. A deve dinheiro a B. A situação jurídica de A só faz sentido se considerarmos a situação de B.

As situações jurídicas relativas relacionam-se aos direitos relativos que apenas são passíveis de ser violados por um sujeito em concreto.

No entanto, numa relação jurídica estruturalmente relativa, o direito pode ser oponível a terceiros.

Exemplo: A deve 1000€ a B e 1000€ a C. Mas como o património de A no seu conjunto apenas vale 1000€, será dado 500€ a B e 500€ a C. Assim, B tem de reconhecer o direito de crédito de C para aceitar receber apenas os 500€ e vice-versa. Ou seja, B e C têm um direito de crédito cada um que é oponível ao sujeito A, mas ainda assim é necessário o reconhecimento dos seus direitos por terceiros.

Uma situação jurídica é **absoluta** quando se basta a si própria.

As situações jurídicas absolutas não devem ser consideradas como relações jurídicas na medida em que quem se encontra numa situação jurídica absoluta não precisa de considerar os outros sujeitos do ordenamento jurídico.

As situações jurídicas absolutas relacionam-se com os direitos absolutos que são passíveis de ser violados por todos (erga omnes).

Modalidades de situações jurídicas ativas

- Direito subjetivo
- Poderes
- Faculdades
- Direito potestativo
- Proteção direta, indireta e reflexa
- Poder funcional
- Exceção material
- Expetativa jurídica

O Direito subjetivo

Um **direito subjetivo** é uma permissão normativa específica de aproveitamento de um bem.

- É uma permissão porque o direito reserva ao seu titular a possibilidade de executar ou não uma ação.
- É uma permissão normativa porque é garantida pelo ordenamento jurídico: resulta da aplicação de uma norma jurídica.
- É específica porque é atribuída a determinados sujeitos por contraposição a outros (individualmente dirigida).
- É de aproveitamento de um bem porque o conteúdo do direito subjetivo traduz-se sempre na atribuição a certas pessoas das vantagens de um bem para satisfazer as suas necessidades.

Existem diferentes modalidades de direitos subjetivos que são distinguidos essencialmente em função de dois critérios:

- A natureza do bem em causa
- A amplitude das utilidades: a amplitude do espaço de liberdade reconhecido ao sujeito nem sempre é o mesmo: o espaço pode ser absoluto ou relativo

O poder

Um **poder** consiste numa situação jurídica ativa que se caracteriza pela disponibilidade de um meio para atingir um fim.

Faculdade

Faculdade é uma situação jurídica ativa que se caracteriza pela disponibilidade de diferentes meios para alcançar um fim.

Exemplo: A fruição - Imaginemos um proprietário de um terreno agrícola. Ele poderá fruir do seu terreno de diversas formas: pode, por exemplo, plantar árvores de fruto e usufruir do produto que as árvores darão ou pode, por exemplo, arrendar esse terreno.

Assim dizemos que fruir é uma faculdade e arrendar o terreno é um poder. Pode concluir-se que a faculdade inclui dois ou mais poderes.

O direito potestativo

Direitos potestativos são os direitos que se caracterizam por o seu titular, ao exercê-los de sua livre vontade, desencadear determinados efeitos na esfera jurídica de outrem, independentemente da vontade deste. O sujeito passivo nada pode fazer, nem para cooperar na realização do direito, nem para a impedir.

Exemplo: Num casamento, quando um dos cônjuges pretende divorciar-se sem que o outro queira, pode fazê-lo pois está a exercer um direito potestativo: o cônjuge que não se pretendia divorciar fica divorciado por decisão unilateral.

A doutrina distingue entre direitos potestativos:

- Constitutivos: Direito à constituição de uma servidão legal
- Modificativos: Direito à modificação do contrato por alteração das circunstâncias
- Extintivos: Direito à resolução de um contrato

Situações de proteção direta, indireta e reflexa

O ordenamento jurídico tem duas formas de nos proteger:

- No direito privado, olha diretamente para a pessoa que pretende proteger e atribui-lhe uma situação jurídica.
- Olha para todos os outros e atribui-lhes situações jurídicas passivas. Eu benefício do cumprimento que os outros façam dos deveres que lhes são impostos.

Subjacente a estas formas de proteção está sempre a prossecução de um determinado interesse. Se o ordenamento jurídico visou proteger um interesse público, então estamos perante **proteção reflexa.** Se o ordenamento jurídico visou proteger um interesse privado de alguns sujeitos, então estamos perante **proteção indireta.**

O poder funcional

No Direito subjetivo, é possível ponderarmos o nosso interesse para a utilização que fazemos dos bens. Sempre que temos um **poder funcional** há uma externalidade do interesse: ao tomar a decisão, não pondero só o meu interesse, pondero também o interesse de outrem.

Ex: Um menor de 16 anos tem determinados bens. Por si só, não pode tomar decisões quanto aos bens. Os seus pais, ao tomar decisões por ele, têm de ter em conta o interesse do filho e não o seu próprio interesse.

Ex.1: Sou administrador de uma sociedade, logo posso tomar decisões relativamente à mesma. Essas decisões não podem ser tomadas em ponderação do meu interesse pessoal, mas sim em ponderação do interesse dos trabalhadores, credores, sócios...

↓
Critério do interesse

As exceções materiais

“Litis” pendência – exceção de direito processual: paralisa o direito de ação do outro (não podemos ter dois processos a correr exatamente o mesmo).

↓
Exceção processual

As exceções que nos interessam não são as processuais mas as materiais. O que as **exceções** têm de especial é que correspondem a situações ativas que têm de característico a circunstância de o seu efeito ser paralisar ou limitar uma determinada situações jurídica passiva que me vincula; limita os seus efeitos negativos.

Ex: Compro um determinado bem a alguém. Diz-nos a lei que se não dissermos nada a coisa que compramos deve ser-nos entregue no momento do pagamento. Diz ainda que podemos não entregar o preço

enquanto não nos for entregue a coisa. (Art. 428 – exceção de não cumprimento). O que justifica que eu não pague enquanto não receber é a exceção material prevista neste artigo.

A exceção assiste sempre a outra situação jurídica passiva – “Estou obrigado a cumprir, mas agora não vou cumprir”.

A expetativa

A **expetativa** é também uma situação jurídica ativa. A expetativa caracteriza-se como um estado prévio, um preliminar, em relação à aquisição de uma outra situação jurídica ativa.

Muitas situações jurídicas não se criam instantaneamente, só se constituem na consequência de um determinado processo.

Ex: Quando compramos algo a prestações (carro), regra geral, a coisa só passa a ser nossa propriedade quando pagarmos a sua totalidade. Ainda não somos proprietários da coisa, mas estamos a assistir ao seu desenvolvimento. Estamos portanto numa situação de expetativa. Estamos a assistir a um processo e sabemos que pelo seu desenvolver normal nos tornaremos proprietários da coisa.

Há que ter em conta que a **expetativa** tanto pode ser de facto, como de direito.

Expetativa de facto – Não é relevante para o Direito.

Expetativa de direito – Só esta expetativa é protegida pelo ordenamento jurídico

Ex: Quero comprar uma casa e vou visitá-la. O proprietário dá-me um preço mas eu sei que ele vendeu todas as casas iguais àquela a um preço inferior, como tal ofereço esse preço inferior. Fico na expetativa que, pelo comportamento que adotou em relação às outras vendas, ele aceite. Porém, não há ainda que o obrigue a aceitar; o ordenamento jurídico não tutela esta situação – expetativa de facto.

As expetativas podem sempre sair frustradas, mas só nos casos de expetativa de direito é que se pode resolver esta “frustração”.

Ex: Se ambos tivermos visto o contrato-promessa e tivermos concordado com ele e em assiná-lo no notário no dia seguinte e depois o proprietário não aparece, podemos agir contra ele. A expetativa de direito saiu frustrada!

Na teoria, o momento exato em que se transita de expetativa de facto para expetativa de direito, é o momento em que identifico que o OJ impõe a outrem o dever de atuar perante a minha expetativa, de a considerar, de não poder atuar como se ela não existisse. Se o outro tem o dever de a considerar e não a considera é um ato ilícito.

Conclusão: As expetativas de direito (jurídicas) não podem sair frustradas.

Nota: O contrato-promessa vai para lá da expetativa, porque aí passo a ter o direito a adquirir.

Expetativas jurídicas de direito

As expetativas jurídicas podem ser:

Fracas – Quando o outro, atuando licitamente, pode não corresponder à última concretização da expetativa. Aquilo que o OJ exige ao outro é que pondere a minha expetativa. Ainda estamos numa situação em que o outro pode considerar a minha confiança mas não permitir a concretização da minha expetativa.

Ex: Artigo 227º - enquanto estamos a negociar podemos entender-nos ou não nos entender: a expectativa tem de ser respeitada (tem de haver boa fé, bom senso...), mas não precisa de, por a respeitar, corresponder-lá.

Fortes – Quando o único comportamento conforme à boa-fé determine a conclusão com sucesso do processo que está em curso.

As **consequências da frustração** de uma expectativa fraca são diferentes das consequências da frustração de uma expectativa forte.

A resposta normal do OJ é a indenização. E isto é igual tanto para a expectativa fraca, como forte.

A diferença está na medida da indenização. Numa **expectativa fraca** apenas são indenizáveis os danos de confiança, aquilo a que se chama, interesse negativo. Neste caso, quem frustra as minhas expectativas tem de me colocar na situação em que eu estaria se nunca tivesse confiado nele, se nunca tivesse embarcado naquela expectativa. Tem de me pagar o suficiente para eu passar da situação real para a situação hipotética em que estaria se nunca tivesse nele confiado.

Na **expectativa forte**, são indenizáveis os danos do cumprimento ou interesse positivo. Neste caso, como a única coisa, segundo a boa-fé, que o outro pode fazer perante a minha expectativa é corresponder-lhá, o OJ passa a assegurar o resultado. Tenho, assim, direito a ser colocada na situação em que eu estaria se o outro tivesse celebrado o contrato.

Modalidades de situações jurídicas passivas

- Obrigações
- Deveres específicos
- Deveres genéricos
- Ónus ou encargos
- Deveres funcionais

Obrigações

As obrigações representam as situações passivas por excelência.

Uma **obrigação** é a situação em que se encontra aquele que está adstrito perante outrem à adoção de determinado comportamento.

Se olharmos para o outro lado da obrigação, temos um direito subjetivo.

O objeto da obrigação pode ser qualquer prestação: pagar qualquer coisa em dinheiro, pintar um quadro, construir uma casa, trocar uma peça, representar um papel... é tudo aquilo que em abstrato possa ser feito por nós, ou não (obrigação de conteúdo negativo).

“**Art 397º** - Obrigação é o vínculo jurídico por virtude do qual uma pessoa (o devedor) fica adstrito para com outrem (credor) à realização de uma prestação”



Este artigo assenta na ideia de relação jurídica – descreve a situação tendo em conta o credor e o devedor.

Art. 398º - Liberdade na fixação do comportamento que queremos eleger como prestação das obrigações.

As obrigações partilham características do direito de crédito: são complexas, têm uma lógica própria que só se capta vendo o conjunto.

Ex: Alguém assume a obrigação de ir pintar a casa de outro. A pessoa chega lá, pinta a parede, mas deixa o chão todo estragado com tinta – cumpriu mal a obrigação. Quer dizer que a obrigação não se restringe a pintar a parede: não e esgota no dever principal de pintar!

Ex.1: Um senhor está obrigado a ir entregar tijolos a um terreno. Faz tudo aquilo que devia nos termos da obrigação, mas deixa os tijolos dentro de um poço. A sua prestação corresponde, formalmente, àquilo que era exigido, mas não permite retirar uso da sua prestação.

Art. 762º: “O devedor cumpre a obrigação quando realiza a prestação a que está vinculado”.

Os deveres

O **dever** é a situação jurídica simples em que se encontra aquele que tem de adotar um determinado comportamento.

O que distingue os deveres específicos dos deveres genéricos é o âmbito da sua incidência subjetiva.

Deveres específicos são aqueles cujo cumprimento apenas é exigível a determinadas pessoas que estão numa situação própria que as individualiza das outras. São específicos por reservarem às pessoas um espaço de liberdade próprio que exige aos demais uma posição de respeito.

Os **deveres genéricos** são aqueles que são exigíveis a todas as pessoas independentemente das suas circunstâncias. Regra geral, são o lado passivo dos direitos subjetivos.

A obrigação está para o devedor, a posição de respeito está para todos os terceiros. O credor tem um terceiro em concreto sobre o qual recai a obrigação e todos os outros terceiros a quem se exige a posição de respeito.

No direito de propriedade só se encontra os outros terceiros a quem se exige a posição de respeito.

Ónus e encargos

Coloca-se a dúvida se o ónus é uma situação ativa ou passiva. Temos um **ónus** quando nos é possível adotar uma vantagem ou evitar uma desvantagem. O ordenamento jurídico não censura, nem obriga, coloca à disponibilidade as opções: atribui ao indivíduo um espaço de liberdade e deixa-o decidir. Apesar de não ser ilícita, a opção que eu tomar não é indiferente para o ordenamento jurídico.

Ex: Artigos 916º e 917º - eu compro um aparelho eletrónico e ele não funciona como é previsto. Posso dirigir-me ao vendedor uma vez que ele não cumpriu aquilo que era suposto. Mas só o posso fazer dentro do prazo estipulado, senão perco o direito. O OJ não exige que eu vá fazer a denúncia, posso fazê-lo ou não: tenho um ónus dentro de um determinado prazo.

Os deveres funcionais

A prossecução do interesse alheio exige de mim um comportamento concreto. Ou seja, já não tenho opção: a única forma que tenho de proceder a um interesse a que estou vinculado é agir de determinada forma, então eu tenho um **dever funcional**.

Ex: Sou administradora de uma sociedade, e existe uma determinada pessoa que é minha amiga e deve dinheiro à sociedade. Se essa pessoa fosse minha devedora, provavelmente perdoava-lhe a dívida, não a colocaria numa posição difícil. O que eu tenho de fazer não é ponderar o meu interesse, é ponderar o interesse a sociedade. Assim, o OJ não me dá opção: tenho de cobrar a dívida, por isso tenho um dever funcional.

Imagine-se que não vou cobrar a tempo, há uma elevada probabilidade de os acionários me cobrarem a ação e me indemnizarem a reparar os danos. Teria eu de pagar a dívida.

O Dever funcional distingue-se do direito funcional porque neste existe mais do que uma forma para agir em conformidade como interesse alheio e há a possibilidade de escolha. No dever funcional apenas um comportamento é conforme à prossecução do interesse alheio.

Os Princípios do Direito Privado

Princípio da personalidade (igualdade)

O Direito Privado gira à volta da dignidade da pessoa. Encontramos concretizações deste princípio no regime jurídico aplicado, tanto às pessoas singulares (personalidade jurídica) como às pessoas coletivas.

A personalidade jurídica das pessoas singulares inicia-se com a vida e termina com a morte. A sua capacidade de gozo é ilimitada: podem ter acesso a todas as situações jurídicas, ser titulares de todos os direitos... as situações têm de estar sempre relacionadas a uma pessoa e à sua esfera jurídica.

Os direitos de personalidade são irrenunciáveis, o que quer dizer que não podemos prescindir deles.

Este princípio não quer dizer que, no âmbito do Direito Privado, o OJ não nos coloque, por vezes, em situações de desigualdade (Ex: empregado e empregador).

Princípio da autonomia privada (liberdade)

Enquanto pessoas, o direito reconhece a nossa autonomia. No direito privado o reconhecimento da autonomia significa que podemos selecionar livremente os efeitos que queremos ver produzidos na nossa esfera jurídica. No Direito privado, quem seleciona os direitos que temos, as obrigações que temos, as situações a que nos vinculamos somos nós próprios... normalmente através de contratos (liberdade contratual).

Este princípio não quer dizer que, no âmbito do Direito Privado, o OJ não nos obrigue, por vezes, a atuar de certa forma (Ex: estar vinculado a uma situação jurídica passiva).

Este princípio tem uma vertente:

- **Positiva:** traduz-se na livre escolha dos efeitos que se produzem na nossa esfera jurídica;
- **Negativa:** traduz-se na intangibilidade da esfera jurídica alheia, isto é, eu não posso interferir com a esfera jurídica alheia;

Princípio da responsabilidade

Somos livres de tomar as nossas decisões e efetuar as nossas escolhas, mas depois temos de assegurá-las: tornamo-nos responsáveis pela escolha.

Nota: No Direito Privado, pelo ilícito responde o nosso património.

Princípio da boa-fé

Em termos gerais, o **princípio da boa-fé** provém de uma cláusula geral assente no reconhecimento prévio de uma limitação: a de que nós não conseguimos prever todas as situações que podem ocorrer na vida de uma pessoa. É possível que os sujeitos adotem comportamentos que são conformes à lei mas que são à mesma censuráveis por irem contra os valores do ordenamento jurídico.

Exemplo: Vai ser feita uma entrega. Está determinado o que vai ser entregue, onde, como...No entanto, ao chegar, o responsável chega ao sítio correto, à hora certa, com a encomenda certa, mas deixa-a dentro de um poço. A obrigação foi cumprida, mas o seu comportamento é contrário aos princípios estruturantes do ordenamento jurídico.

A boa-fé intervém quando um ato relevante para o direito não corresponde àquilo que uma pessoa honesta e razoável praticaria. Funciona como um critério geral controlador de comportamento.

A boa-fé tem duas modalidades:

- **Boa-fé subjetiva:** O que aferimos na boa-fé subjetiva é aquilo que o agente conhecia ou não conhecia. Olha-se para o agente em si mesmo e verifica-se a situação em que ele agiu. Vemos, em especial, se a pessoa quando agiu daquela forma, sabia que estava a prejudicar o interesse alheio. Se a pessoa não sabia então agiu de boa-fé, se sabia, considera-se que agiu de má-fé.
 - **Psicológica:** À lei basta que o agente diga que desconhecia que estava a lesar o interesse alheio; basta o seu psicológico.
Ex: Artigo 268º/4 – basta saber se o sujeito conhecia ou não conhecia
 - **Ética:** Aqui não basta o desconhecimento: o desconhecimento tem de ser desculpável, o autor não poderia ter forma de conhecer
Ex: Artigo 269º - “se a outra parte conhecia ou devia conhecer o abuso”
- **Boa-fé objetiva:** O que aferimos na boa-fé objetiva é a concretização, em cada situação concreta, dos valores fundamentais do Ordenamento Jurídico, de modo a que possamos verificar se aquele agente se norteou por esses valores ou não. A boa-fé objetiva aponta para um padrão de comportamento: traça-se o comportamento que o ordenamento jurídico considera que a pessoa deveria ter no caso em concreto. Se o comportamento da pessoa for ao encontro desse padrão então considera-se que o agente atuou em termos conformes à boa-fé, caso contrário, considera-se que agiu de má-fé. (Ex: Artigo 227º/1, 762º/2 CC).

A boa fé objetiva tem duas consequências:

- **Tutela da confiança:** Temos que reconhecer que o comportamento que vamos adotando gera nos outros expectativas que assentam, fundamentalmente, na ideia de que é expectável que seremos coerentes com aquilo que vamos fazendo. Ao vivermos em sociedade, os outros olham para nós e esperam que ajamos de determinada forma. Deste modo temos de ter cuidado para não agir nos limites que põem em causa a confiança dos outros em nós.
 - Só se verifica a tutela da confiança quando se reúnem quatro pressupostos:
 1. Existência de uma situação de confiança;
 2. É necessário que a confiança seja justificada;
 3. É necessário que as razões que sustentam a confiança sejam aplicáveis ao agente cujo comportamento nós queiramos limitar;
 4. É necessário que tenha existido um investimento na confiança;

Exemplo (3º pressuposto): Eu celebro um contrato que a lei diz que tem de ser por forma escrita. Mas eu venço o outro a não fazer pela forma escrita: o contrato é nulo. Mesmo assim, ambos agem de acordo com o contrato. Se passado cinco anos eu invocar a nulidade do contrato ponho em causa a confiança do outro em mim, considerando que ambos sabíamos que o contrato era nulo e o cumprimos até então. Não se pode considerar que agi de má-fé porque foi o outro que criou a confiança em mim e porque essa confiança não me pode privar do direito de invocar a nulidade do contrato.

A tutela de confiança funciona como um sistema móvel. O **sistema móvel** caracteriza-se por nos permitir compensar a intensidade de um destes pressupostos com a menor intensidade ou com a não existência de outros requisitos.

No entanto, o sistema móvel não funciona sempre assim. Temos de verificar o caso concreto, já que nem todas as situações correspondem a algo pré-determinado: há situações mais maleáveis do que outras.

- **Primazia da materialidade subjacente:** Quando se fala em primazia da materialidade subjacente queremos dizer os comandos jurídicos (a imposição de deveres aos sujeitos) não são meramente formais, têm uma razão que os justifica.

Existem regras que existem apenas porque sim, como por exemplo o código da estrada: é assim, mas poderia ser de outra maneira.

Porém, existem outras regras que têm um conteúdo material que deve ser respeitado e que só assim faz sentido essas regras existirem. Perante estes casos, o homem honesto será aquele que não atente exclusivamente na formalidade da norma, mas que tenha também em consideração o seu sentido material. No fundo, o que isto quer dizer é que de nada serve cumprir por cumprir.

Exemplo: o devedor A assumiu que ia pintar uma parede às 10h da manhã a casa de B, no dia 10 de Outubro. Estava previsto que nessa tarde iria ocorrer uma tempestade, o que estragaria a pintura. A aparece no dia certo, à hora certa e pinta a parede. Depois, como previsto, deu-se a tempestade e a parede estragou-se. Ora, o sujeito A cumpriu formalmente a sua obrigação, mas agiu de forma que não permitisse ao sujeito B retirar o benefício do contrato. Não atendeu à materialidade e, por isso, dizemos que agiu com má-fé objetiva.

O abuso de Direito

A ideia tradicional permitia que o sujeito fizesse tudo aquilo que quisesse dentro do seu espaço de liberdade, o que se foi verificando ser inconcebível. Começou a verificar-se que o exercício das situações ativas devia estar sujeito a controlos e que não devia ser deixado à descrição do sujeito. Em situações de limite, o ordenamento jurídico deveria, mesmo, intervir.

Nestes casos, o OJ intervém reconhecendo os direitos do sujeito, mas considerando que, perante os limites, o sujeito atuou abusivamente.

O abuso de Direito serve, assim, para controlar o comportamento dos sujeitos e evitar que atuem para prejudicar terceiros. Agir dessa forma, seria violar o princípio da boa-fé.

“É ilegítimo o exercício de um direito, quando o titular exceda manifestamente os limites impostos pela boa-fé, pelos bons costumes ou pelo fim social ou económico desse direito.”

Art 334º



Este artigo deve ser interpretado extensivamente, de modo a que não se considerem apenas os direitos, mas sim todas as situações ativas.

As duas principais **consequências** do abuso de direito são a indenização e atuação preventiva do Ordenamento Jurídico, impedindo a atuação antes de ela terminar.

⇒ Se já ocorreram danos, indemniza-se

⇒ Se ainda é possível evitar no todo ou em parte os danos, paralisa-se o exercício

O abuso de direito pressupõe que o sujeito está a agir fora dos seus limites, ou seja, reconhece-se a existência do direito, apenas se considera o seu exercício abusivo e fora dos limites previstos.

Ex: Temos uma casa arrendada a alguém e o inquilino manifestou vontade de fazer obras, então ficou previsto que ele podia fazer as obras que quisesse. O inquilino faz as obras, mas vai muito para além daquilo que tinha manifestado vontade, então considera-se que agiu em abuso de Direito: tinha o direito mas agiu fora

dos seus limites. Se, pelo contrário, o contrato lhe vedasse a possibilidade de fazer as obras a situação não é considerada abuso de direito pois o inquilino não tinha o direito: não há direito do qual abusar.

O exercício é abusivo quando há um excesso manifesto (significativo). Não pode ser uma situação de fronteira que nos leve a pensar se é ou não censurável: tem de ser uma situação que não deixe dúvidas.

O excesso é em relação aos “limites impostos pela boa-fé, pelos bons costumes ou pelo fim social ou económico do direito”.

A **boa-fé** surge em sentido objetivo, ou seja, a referência ao padrão de comportamento que corresponde ao modelo seguido pelo tal Homem honesto, que não atua de forma egoísta...

Os **bons costumes** consistem na boa conduta social, nos comportamentos considerados moralmente corretos. Desta forma, se alguém agir fora dos limites destes comportamentos considera-se a sua ação um abuso de direito.

Há certos direitos que podem estar funcionalmente dirigidos à prossecução de diversos objetivos. O “**fim social ou económico desse direito**” é um apelo à interpretação teleológica, pretendendo-se identificar os comportamentos que vão para além da teleologia do direito.

Quer a jurisprudência, quer a doutrina têm ensaiado uma tipologia de casos de exercício abusivo do direito. Essa é a tipologia que nos permite conhecer melhor a extensão do conceito. Falam-se de cinco casos:

Caso 1: situações de venire contra factum proprium: O que aqui está em causa é a contraditoriedade do nosso comportamento: fazemos uma coisa hoje e outra amanhã. A situação da boa-fé aqui presente é a da tutela da confiança: gerei no outro uma situação de confiança pela forma como atuei e depois venho colocar em causa a situação de confiança, adotando uma situação contraditória.

Exemplo: Uma determinada pessoa faz, no seu terreno, uma construção que não poderia fazer. Eu como vizinha e sua amiga, não lhe digo nada, não dando a entender que aquela situação é incómoda para mim. Entretanto zango-me com ele e utilizo esse argumento. Todo o meu comportamento anterior o fez acreditar que não iria pôr em causa aquela ilicitude. Eu tenho o direito de reagir, mas ao fazê-lo atuo contra a boa-fé: deixei criar nele a confiança de que nada faria, de que toleraria a situação e depois “mudo de opinião”.

Caso 2: inaleqabilidades formais: consistem numa espécie de “venire contra factum proprium” que têm uma caracterização especial. Resultam da circunstância de haver uma determinada pessoa que celebra um determinado contrato. De acordo com a lei, o contrato está sujeito a uma forma especial, sem a qual é considerado nulo. A pessoa celebra o contrato e depois apercebe-se de que o mesmo é nulo, libertando-se do próprio contrato que celebrou. Em circunstâncias normais este comportamento é admissível: a pessoa apercebe-se de que o contrato é nulo e invoca a nulidade. Para que a situação seja abusiva, à celebração do contrato e à sua nulidade têm de se juntar factos adicionais que nos levem a censurar o comportamento do agente e que podem ser:

- Factos respeitantes à celebração do contrato
- O conhecimento prévio de que o contrato era nulo e a omissão da nulidade para guardar o argumento para uma situação necessária
- A instigação ao outro à não observância da forma

Caso 3: supressio: Também põe em causa a tutela da confiança. Porém neste caso, censura-se o comportamento do agente apenas pelo mero decurso do tempo. No verdadeiro venire contra caso proprium, o agente primeiro faz uma coisa e depois faz outra. Na supressio temos uma inação durante um longo período de tempo: o termo inicial da situação não é uma ação, é uma omissão. Não há nenhum comportamento contra o qual o agente vá, o agente simplesmente não exerceu o seu direito durante um período de tempo.

Caso 4: *tu quoque*: A ideia fundamental é a de que eu, para exercer um direito, não posso ter feito nada anteriormente, em regra, ilícito, que me tenha posto na situação de exercer o direito.

Exercício: No contrato de arrendamento há duas regras: o senhorio tem de manter o local em condições; e se o arrendatário abandonar o local o senhorio pode pôr fim ao contrato. Em detrimento do direito que tem, o arrendatário pede ao senhorio que faça obras e este não faz (chove dentro da casa). Temporariamente, o arrendatário muda-se devido às condições em que estava a viver, mas o arrendatário põe fim ao contrato. O seu comportamento é abusivo pois foi ele quem, por ter efetuado um ato ilícito (não fazer as obras), se pôs na situação de extinguir o contrato.

Caso 5: *desequilíbrio substancial ou inadmissível*: O que está em causa é que o titular do direito, ao exercê-lo de determinada forma, colher um benefício que é manifestamente desproporcional ao sacrifício que traz aos outros.

Exemplo: Eu contrato alguém para pintar a minha casa. Acordamos que a tinta é de cor x e de referência y. Imaginemos que depois acontece qualquer coisa que essa tinta tem um aumento absurdo de preço. Existe uma tinta equivalente, mas de outra marca. Se eu exigir que a tinta seja a acordada inicialmente vou tirar um proveito pequeno de um grande sacrifício do pintor.

A atividade jurídica

Ao falarmos de **atividade jurídica** falamos dos atos que vamos sucessivamente praticando no exercício da autonomia e tendo em vista os efeitos que queremos ver produzidos na nossa esfera jurídica. A nossa atividade jurídica traduz-se em factos que vão produzir efeitos.

A atividade jurídica centra-se na ideia de que um ato jurídico se distingue de um facto por ser voluntário. Dentro dos atos jurídicos, também existe a distinção entre ato jurídico em sentido estrito e negócio jurídico.

O próprio código civil reconhece estas distinções no artigo 217º e seguinte e no artigo 295º. Se atentarmos nestes artigos vemos que existe um número muito relevante de normas aplicáveis aos negócios jurídicos e apenas uma relacionada com os atos jurídicos. Esta última é remissiva, uma vez que remete para os artigos referentes aos negócios jurídicos, quando se verifique analogia.

São os negócios jurídicos que constituem o paradigma da atividade privada.

A declaração negocial

Art. 217º - A declaração negocial

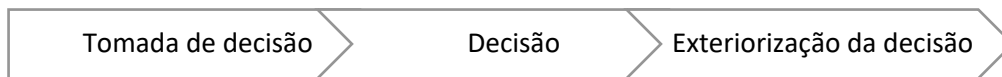
A **declaração negocial** corresponde a um comportamento que exterioriza uma decisão no sentido da produção de determinados efeitos jurídicos.

As declarações distinguem-se dos atos do nosso dia-a-dia exatamente por estas características. Muitos dos nossos atos não correspondem a uma exteriorização de uma decisão, ou não exteriorizam uma decisão a produção de determinados efeitos jurídicos.

Ex: Se eu decidir comprar alguma coisa a determinado preço mas nunca fizer nada nesse sentido, então essa decisão não tem relevância para o direito. Passa a ser relevante quando eu me dirijo ao vendedor e manifestar a minha vontade (exteriorização da decisão).

A declaração negocial é a figura inicial que leva à formação dos contratos (encontro de duas declarações negociais). São, portanto, o instrumento fundamental de ação da nossa autonomia privada.

O processo de formação de uma declaração negocial é o seguinte:



Dentro da tomada de decisão temos, ainda, duas subfases:

- **Representação:** verifico tudo aquilo que é relevante para me levar a decidir
- **Deliberação:** ponderação do que é relevante

Exemplo: Estou a pensar comprar um carro. Pondero se tem os acessórios que acho relevantes, se é novo, se o preço é bom ou mau, se tem muitos km... toda a informação que é importante para mim. Se decidir comprar o carro, exteriorizo a decisão e compro o carro.

As declarações negociais servem como instrumento da atividade jurídica, e são o instrumento fundamental no sentido de ver produzidos os efeitos que queremos ver produzidos. São essenciais para conferir efeitos às nossas decisões.

Trata-se de um o compromisso que o OJ estabelece quanto ao modelo ideal a que cada uma dessas fases deve corresponder: aquilo que o OJ pretende de cada uma dessas fases. Pretende-se que:

- A decisão seja esclarecida (1ª fase)
- A decisão seja isenta de coação (2ª fase)
- A exteriorização seja correta (3ª fase): que a mensagem que nós transmitimos deve ser exatamente igual à decisão que tomamos.

Ex: Eu aceito comprar por x um carro com 5000 km, mas depois descubro que ele não tem 5000km mas sim 10000km, então perco o interesse no veículo e portanto o meu interesse é poder subtrair-me da declaração negocial.

Ex 1: Envio um e-mail a confirmar que compro um carro por 5000€, mas sem querer ponho um zero a mais e no email aparece 50000€ em vez de 5000€. Existiram problemas na exteriorização, logo o meu interesse é ratificar o erro. Não era aquilo que eu queria, logo o meu comportamento deve valer com o valor que a minha decisão tem por não corresponder a uma decisão genuína

O que devemos valorar não é o psicológico do declarante: o terceiro só consegue ver a exteriorização, não consegue olhar para dentro da cabeça do sujeito e visualizar a sua tomada de decisão. O que ele sabe é o que ele viu que é o mesmo em que confiou. A sua confiança assenta na ideia de que o declarante não deve poder fugir, subtrair-se, em caso de má exteriorização de expectativas.

As declarações negociais podem gerar conflito entre a posição do declarante e dos terceiros perante os quais o primeiro atua:

- O **interesse do declarante** é que à mínima situação de erro ou de falta de liberdade, o seu interesse seja desvinculado. O seu interesse é subvalorizar-se, no sentido de poder subtrair-se na existência de qualquer problema. O que ele quer é que o que ele quis prevaleça sobre qualquer coisa.
- O **interesse dos terceiros** é a segurança objetiva da declaração (que tudo valha de acordo com a aparência que tinha). Os terceiros, muitas vezes, não sabem que o declarante está em erro: se dermos ao declarante a possibilidade de subtrair-se então estamos a pôr em questão a confiança dada ao terceiro.

As modalidades da declaração

Artigo 217º - Declaração expressa e tácita

Uma declaração é **expressa** quando corresponde a uma manifestação de vontade que é direta.

Ex: Vou a uma loja, aponto para uma coisa e pergunto quanto custa. O vendedor pega na coisa, põe no balcão e diz quanto custa. No momento, eu digo que compro, tiro o dinheiro do bolso e pago.

Uma declaração é **tácita** quando não houve uma manifestação direta de vontade, mas os fatos permitem deduzir com toda a probabilidade que decidi daquela forma.

Este critério é mais exigente porque é necessário fazer uma dedução que seja inequivocamente objetiva. Se houver a menor dúvida, então não se toma a declaração como tácita.

Ex: Retomando o exemplo anterior: quando nós, mal-educadamente, não respondemos ao senhor e só pomos o dinheiro no balcão e levamos a coisa.

A lei não faz distinção entre os dois tipos de declaração: ambas valem exatamente da mesma forma.

Existem, porém, regimes que exigem uma modalidade de declaração específica. Por exemplo, há casos em que a lei diz que a forma é indiferente, e outros em que diz que a forma tem de ser escrita.

O silêncio

Artigo 218º - Silêncio como meio declarativo

O **princípio geral** do silêncio é o de que à circunstância de uma pessoa nada fazer ou nada dizer, não podemos atribuir valor ao seu silêncio.

Só nos casos especialmente previstos é que o silêncio tem valor: “quando esse valor lhe seja atribuído por lei, uso ou convenção”.

- A **lei** exige que exista uma disposição legal que garanta que o silêncio funcione com meio declarativo.
- Os **usos** exigem que a circunstância em que uma pessoa esteja calada tenha valor jurídico.
- A **convenção** permite atribuir valor ao silêncio em determinadas circunstâncias.

Ex: “Se eu nada te disser em relação a assunto x em 15 dias, então é porque não tenho interesse no mesmo”. Neste caso eu atribuo valor ao meu próprio silêncio por convenção.

Todavia, só posso atribuir valor ao meu silêncio e nunca ao silêncio dos outros.

A performatividade

As **declarações negociais** têm a característica de ser **performativas**. Isto é, Quando alguém emite uma declaração negocial quer performar: adotar um comportamento que tenha determinados efeitos. Normalmente, esses efeitos correspondem à vontade dos declarantes.

As declarações negociais distinguem-se, assim, das declarações de ciência. Uma **declaração de ciência** nunca é negocial. É aquela pela qual eu atesto que sei determinada coisa: evidencio o conhecimento que tenho em relação a determinada coisa.

A **declaração negocial** pressupõe sempre muito mais do que isto: visa sempre produção de efeitos de acordo com uma decisão.

Aquilo que acontece, de acordo com o princípio da autonomia privada, é que o OJ está disponível para reconhecer os efeitos que queremos atribuir às nossas declarações negociais. Se eu digo “eu quero comprar” o OJ reconhece que eu queira comprar e tutela esse direito. Os efeitos que eu queira ver produzidos, são aqueles que o OJ vai produzir.

A ineficácia

Existem casos de exceção em que o OJ não está disponível para produzir os efeitos que resultariam de uma declaração negocial. Nestes casos, estamos perante **casos de ineficácia das declarações negociais**.

Graus de ineficácia em sentido amplo:

- **Inexistência:** É a situação mais grave. Estamos perante uma pretensa declaração negocial que diverge em termos tão significativos do modelo que o OJ aceita como adequado, que o OJ rejeita essa pretensa declaração negocial sem sequer a valorar. Põe-se à parte e nem acolhe a declaração.
Ex: coação física – “Estamos em frente a um visor em que carregando nos botões adquirimos uma determinada coisa. Alguém pega na nossa mão e obriga-nos a carregar num botão.” É verdade que foi o meu dedo que foi lá tocar, mas não tive capacidade de decidir: o meu corpo foi um mero instrumento. Art 246º.
- **Invalidade:** É uma situação intermédia. Nestes casos o Ordenamento jurídico não se põe à parte, acolhe a declaração e reconhece-a, mas valora-a negativamente.
Ex: coação moral – Alguém me diz: “Ou matas aquela pessoa ou levas uma sova” – mantenho a capacidade de decidir.
A invalidade ocorre de, principalmente, três situações
 - Processo de formação da declaração (Art. 240º e ss)
 - Invalidade de forma (219º e ss)
 - Conteúdo da declaração negocial (280º e 281º)**Ex:** A contrata B para matar C – o conteúdo do contrato não é admitido
As consequências da invalidade estão previstas nos artigos 285º - 294º.
- **Ineficácia em sentido estrito:** É a situação mais ténue. O OJ reconhece a existência da declaração, não lhe encontra qualquer vício que permita a sua invalidade, mas falta-lhe qualquer coisa para que possa produzir os seus efeitos.
Ex: Temos uma norma que diz que um contrato, para produzir efeitos temos de pagar uma determinada taxa. Nesse caso, o contrato não produz efeitos até que se pague a taxa. Não há qualquer problema com o contrato, ele simplesmente é ineficaz até ao pagamento da taxa.

A eficácia

⇒ **Artigos 224º, 225º, 236º e ss.**

Art 224º/1 – Eficácia da declaração negocial

Declarações negociais recipiendas: Têm um declaratário determinado. Nestes casos, a declaração torna-se eficaz quando:

- Chega ao poder do destinatário (ex: eu escrevo uma carta a alguém, a declaração torna-se eficaz quando chega ao correio);
- Se torna conhecida desse destinatário;
- Por culpa do destinatário não chegou à sua posse;

Declarações negociais não recipiendas: Não têm um declaratário determinado. Nestes casos, a declaração torna-se eficaz quando é emitida de forma razoável que permita a sua perceção àqueles a quem possa interessar.

Interpretação e integração das declarações negociais

A **interpretação** é a atividade através da qual identificamos o sentido de um determinado texto.

A **integração** é o processo através do qual se preenchem lacunas.

A declaração corresponde a um comportamento que exterioriza a decisão do sujeito no sentido da produção determinados efeitos jurídicos.

A única forma pela qual alcançamos os efeitos jurídicos que a declaração vai produzir é através da sua interpretação. Na generalidade, é fácil captar o sentido da declaração. Mas existem algumas situações em que a interpretação exata não resulta de uma interpretação imediata: é necessário um esforço acrescido para alcança-la

Os **artigos 236º e seguintes** constituem os critérios objetivos que auxiliam a interpretação das declarações negociais.

236º - Sentido normal da declaração

A declaração vale com o sentido que um declaratório normal lhe atribuiria – sentido objetivo. Se o sentido for diferente do que o declarante lhe quis dar, prevalece o sentido objetivo.

↓
Maior proteção da confiança do declaratório.
↓

A preferência pela confiança do declaratório é lógica: atribui-se a consequência negativa à parte que podia ter evitado a consequência desse mesmo risco. É o declarante que tem o poder para poder evitar o equívoco, já que é ele o emissor da declaração.

A lei privilegia o declaratório, mas introduz formas de mitigação que vão ao encontro da proteção do declarante:

1. A lei não absolutiza a ideia de que a declaração vale sempre com sentido objetivo. A lei remete para o homem normal colocado na posição de real declaratório, ou seja, enriquecido com os especiais conhecimentos que o declaratório terá sobre o declarante; também se reconhece o sentido subjetivo, o valor real que o declarante quis atribuir à declaração.
2. A declaração não vale nunca com um sentido que o declarante não pudesse razoavelmente contar. Se ele não pudesse contar com esse sentido então a declaração não pode valer – válvula de proteção do interesse do declarante.
3. **236º/2** – Se demonstrarmos que o declaratório conhecia a vontade real do declarante, então é de acordo com a vontade real que a declaração vai valer. Nestes casos, o declaratório não necessita de ser protegido: não há confiança para proteger porque ele sabe, à partida, exatamente aquilo que o declarante pretendia: conhece o sentido subjetivo da declaração. Daí que não faça sentido que ele confie no sentido objetivo da declaração.

Mesmo aplicando bem o 236º podemos chegar a uma situação em que não conseguimos determinar com exatidão o sentido da declaração e quais os efeitos jurídicos que as partes queriam retirar daquela declaração. Para resolver essas situações surge o artigo 237º (casos duvidosos).

Este artigo só deve ser utilizado quando esgotarmos todas as vias que o 236º nos oferece. Não nos oferece um sentido alternativo, ajuda-nos a escolher o sentido disponível “menos gravoso”.

237º - Casos duvidosos

Faz uma distinção entre os negócios gratuitos (uma das partes faz uma atribuição à outra, sem receber nada em troca) e os negócios onerosos (existem atribuições recíprocas).

Nos **negócios gratuitos**, em caso de dúvida, prevalece o sentido menos gravoso e menos desfavorável ao disponente.

Nos **negócios onerosos**, em caso de dúvida adota-se o sentido que mais contribua para o equilíbrio das prestações.

238º - Negócios Formais

Os **negócios formais** são aqueles para os quais exige uma forma específica. Relembre-se que o princípio geral é o da liberdade de forma.

Nos negócios formais devemos ver, em primeiro lugar, qual a matéria com que estamos a lidar na interpretação do negócio: temos de ver se a questão se prende com a forma ou se é uma questão acessória com a qual a lei não impõe nenhuma exigência de forma. Se se prender com a forma aplica-se o 238º, se não, aplica-se a regra geral do 236º.

Nos negócios formais, a declaração só pode valer de entre as alternativas que identificarmos desde que tenha um texto formal com um mínimo de correspondência, “ainda que imperfeitamente expresso”. É necessária a relação mínima entre o sentido que vamos atribuir à declaração e o texto formal de que ela resulta.

239º - Integração

Só existe uma lacuna numa declaração negocial, quando considerando-a no todo, reparamos que há uma determinada questão que, na lógica do declarante, necessita de uma resolução que não existe, porque não foi prevista.

Este artigo dá-nos dois **critérios**:

1. Recurso à vontade hipotética das partes: procura daquilo que as partes teriam querido, considerando o seu comportamento geral, se tivessem previsto a situação em omissão.
2. Este recurso só é possível quando a solução que se identifica não seja contrária à boa-fé objetiva.

“Na falta de disposição especial” – Esta expressão tem sido alvo de opiniões divergentes.

Para uns, abrange as normas supletivas (eu posso fixar quando é que tenho de entregar algo, mas se não fixar, a lei fixa por mim). A aplicação de uma norma supletiva afastaria a aplicação do 239º.

Para outros, deve ser feita uma interpretação restritiva. A disposição especial não são as normas supletivas, mas sim regras legais que existem e que estabelecem métodos diferentes para a integração de lacunas.

Ex: Temos um contrato de compra e venda cuja cláusula primeira diz que o vendedor vende as coisas A, B e C (coisas exatamente iguais). A cláusula segunda, em contrapartida, diz que o comprador compra a coisa A por X, a B por Y e a C por Z. A terceira cláusula diz que o vendedor entrega as coisas dentro de 30 dias. A quarta cláusula afirma que o vendedor paga A numa altura, B noutra e a altura de pagamento de C fica esquecida. Estamos perante uma lacuna.

- Aqueles que são a favor das normas supletivas, vão ao regime da compra e venda e aplicam a norma que corresponder à situação. Não se aplica o artigo 239º.

- Os demais iriam ao artigo 239º e integrariam a lacuna de acordo com o mesmo.

A forma das declarações negociais

Não há declarações negociais sem forma alguma: a ideia de exteriorização pressupõe a necessidade de uma forma.

O **princípio geral**, previsto no **artigo 219º** é o princípio da liberdade de forma: todas as declarações têm de ter uma forma, mas não dependem da observância de forma especial.

Perante um caso concreto, temos de ver qual o regime aplicável para descobrir se a lei exige ou não forma especial. Ex: 875º.

A consequência do desrespeito pela forma legal é a nulidade (art. 220º).

No essencial, o que leva o legislador a exigir uma forma específica é:

1. **Exigência de reflexão:** o legislador quer que as partes reflitam sobre aquilo que estão a contratar para evitar decisões levianas, evitando a realização de contratos sem a devida reflexão.
2. **Segurança jurídica:** a exigência de forma específica aumenta, regra geral, a segurança.
3. **Publicidade:** a exigência de forma tem como efeito revelar a sua existência e evitar contratos ocultos.

Art. 221º - Âmbito da forma legal

Quando falamos de âmbito da forma legal, falamos dos elementos que integram, por exemplo, um contrato que necessariamente tem de revestir a forma legal, distinguindo-os dos outros elementos do contrato que não têm de revestir aquela forma.

Tem de ser feita a distinção entre os **elementos essenciais**, sem os quais o contrato não existe, e as **estipulações acessórias**, que, existindo ou não, não põem em causa o contrato. Quando a lei exige uma forma especial para um determinado contrato, todos os elementos essenciais devem revestir essa forma. Se não revestirem, temos um problema de nulidade.

Muitas vezes, aos elementos essenciais do contrato juntam-se outras estipulações sem as quais o contrato existiria à mesma – são elementos acessórios. Estes elementos não têm que, necessariamente, revestir a forma do contrato porque as razões determinantes da forma não se lhe aplicam. Aplicam-se apenas aos elementos essenciais.

Dentro das estipulações acessórias devemos distinguir as anteriores das posteriores ao contrato. Às primeiras aplica-se o nº1 do artigo, às segundas o nº2.

Se as **estipulações acessórias anteriores** não constarem do documento, regra geral, são nulas. A lei assenta no pressuposto de que se combinarmos determinada coisa e depois formos assinar um documento, se a quisermos mesmo, ela há de lá constar. A lei permite que as partes venham provar que, pelo facto desses elementos não constarem no documento, não quer dizer que não as tenham querido. Neste caso, os elementos já não são nulos.

Pelo contrário, se falarmos de **estipulações acessórias posteriores**, então estes nunca poderiam constar do documento. Diz a lei que, à partida, estas serão válidas.

Arts. 222º - Forma voluntária e 223º - Forma convencional

Nestes casos estamos perante casos de liberdade de forma. A forma não resulta da lei, mas sim da decisão das partes em resultado da autonomia privada.

Na **forma voluntária** é o declarante que, espontaneamente, no momento da declaração, a emite com uma forma específica. Neste caso também se aplica a questão dos elementos essenciais e acessórios.

Ex: Faço uma proposta a alguém para comprar algo móvel, posso fazê-lo de forma escrita apesar de não ser obrigada. No momento da declaração decido que vou escolher uma forma mais exigente do que a lei.

Na **forma convencional** existe um pré comprometimento das partes quanto à forma em que admitem vincular-se. Existe um momento próprio em que se decide, pelo que a decisão da forma não é espontânea: é previamente decidida. O efeito deste compromisso prévio é o da presunção de que não existe contrato até que este assuma a forma convencional.

A forma convencional surge, normalmente, para proteção das partes. Quando as partes convencionam de forma especial, tencionam deixar bem claro o momento a partir do qual ficam vinculadas. Podem estar vinculadas à boa-fé contratual, à confiança gerada, mas nunca ao contrato propriamente dito.

Ex: As partes acordam vender um bem móvel. Ficam vinculadas a esse contrato de compra e venda porque ele não exige forma especial. Porém, vão encarregar os advogados de colocar o contrato por forma escrita. Neste caso, as partes estão já vinculadas e que a forma escrita apenas serve para formalizar aquilo que já está decidido. Do ponto de vista prático o nº2 do 223º é praticamente inexistente.

Art. 363º - Documentos autênticos e documentos particulares

No artigo 363º temos as modalidades do documento escrito: distinguem-se os que são autênticos dos que são particulares.

Documentos autênticos são todos os documentos que não são escritos por nós: são os que nós subscrevemos mas que são exarados por um notário ou oficial público. É o exemplo das escrituras públicas.

Documentos particulares são todos os outros documentos que não são autênticos: são escritos e subscritos por nós próprios. Distinguem-se entre:

- Documentos particulares em sentido estrito
- Documentos particulares autenticados – **(Art 363º/3)** é escrito e subscrito por nós próprios, mas é também autenticado, posteriormente, por um notário ou oficial público.

Os documentos particulares autenticados não se confundem com o reconhecimento de assinaturas. Reconhecer uma assinatura é diferente de autenticar um documento.

Num documento autenticado quem subscreve toma conhecimento do que diz no documento, concorda e assina.

No reconhecimento de uma assinatura, o notário apenas comprova que a assinatura é nossa: ou por estar presente, ou por comparação de assinaturas. A única coisa que o notário ou oficial faz é certificar-se que a assinatura é nossa.

Distinção entre forma ad substantia e forma ad provacione

A forma **ad substantia** é querida quando a forma é um requisito de validade. É o caso dos casos tutelados pelo artigo 220º. A forma é necessária para que a declaração seja válida.

A forma **ad provacione (Artigo 363º/2)** é exigida como requisito de prova da declaração, ou seja, como forma de provar que a declaração existiu, e não como requisito de validade.

Quando a lei exigir, como forma da declaração, documento autêntico, este não pode ser substituído por outro meio de prova **(Art.º364/1)**.

A validade e invalidade

No geral, existem, em abstrato, 3 causas que podem conduzir à invalidade de uma declaração negocial:

- Forma (Arts. 219º e ss.)
- Problemas na formação e na exteriorização da declaração
- Conteúdo da declaração negocial

Conteúdo da declaração negocial

⇒ **Arts. 280º e ss.** – Exceto 282º-284º

Podemos distinguir o conteúdo de uma declaração, do objeto da declaração. O mesmo para os contratos.

O **conteúdo** é o conjunto de efeitos que o negócio visa produzir.

Ex: 289º a compra e venda tem como efeitos a transmissão do direito, a obrigação e entrega da coisa e a obrigação do pagamento do preço.

O **objeto** é o bem sobre o qual o contrato se refere.

Ex: na compra e venda o objeto é o bem vendido/comprado.

Art. 280º

Casos em que, em atenção ao conteúdo da declaração negocial, esta é nula:

- **Impossibilidade:** um negócio impossível é nulo
- **Indeterminabilidade:** um negócio indeterminável é nulo
- **Ilícitude:** um negócio ilícito, ou seja, cujo conteúdo seja contrário à lei, à ordem pública ou aos costumes, é nulo.

O princípio é o de que os contratos são válidos, sendo-lhes conferida eficácia em razão daquilo que as partes pretenderam. Os casos de nulidade são casos excepcionais: só não lhes é conferida eficácia.

A impossibilidade

A lei diz-nos que um negócio impossível é um negócio nulo.

Quando falamos de impossibilidade falamos das situações em que a concretização do que as partes tinham em vista é impossível e que por isso o OJ não tem forma de assegurar os efeitos que as partes queriam ver produzidos. A impossibilidade tanto pode ser física, como legal.

Ex: vender a lua (fisicamente impossível)

Ex1: A vende ao B uma parcela de uma praia – as praias pertencem ao domínio público e por isso são insuscetíveis de apropriação pessoal, não podendo ser alvo de contratos de compra e venda entre particulares. (legalmente impossível).

Para que a impossibilidade tenha por efeito a nulidade, essa impossibilidade tem de reunir determinadas características:

- **Tem que ser originária:** é contemporânea da celebração do contrato. É no momento da celebração que constatamos a sua impossibilidade. Se a impossibilidade for superveniente, essa impossibilidade não afeta o contrato: o contrato é válido até à impossibilidade, momento em que se extingue.
- **Tem que ser definitiva:** No momento em que celebramos o contrato tem de ser impossível que a situação de impossibilidade se altere. Se no momento em que celebramos o contrato, temos a expectativa da alteração de situação de impossibilidade então o contrato é válido. Destinando-se a tornar-se eficaz a partir do momento em que essa realidade sobrevem.

A indeterminabilidade

Se um contrato é indeterminável, então nós não temos condições de determinar quais os efeitos que ele deve produzir. Quando não conseguimos concretizar a vontade das partes não podemos atribuir eficácia ao contrato. Para estes contratos, a resposta do OJ é a nulidade do contrato.

Indeterminabilidade \neq Indeterminação



O negócio jurídico pode ser indeterminado no momento em que é celebrado, mas conter mecanismos que o tornem determinável no futuro.

Ex: Comprometo-me a fazer A ou B consoante uma escolha. Não sei o que vou fazer, mas o contrato apontará para uma determinada situação. É uma indeterminabilidade determinada. Nestes casos não há nenhum problema de validade: o contrato é válido.

Indeterminabilidade – nunca vai ser ultrapassada

Indeterminação – pode ser ultrapassada

Quando a indeterminabilidade é determinada, a indeterminabilidade é transitória.

Só é nulo o negócio jurídico que seja indeterminado e não o que é indeterminável e determinado.

A ilicitude

Não podemos estipular coisas que sejam contrárias à lei, à ordem comum e aos bons costumes. Podemos contratar o que quisermos mas dentro dos limites da lei. Se ultrapassarmos os limites da lei temos, de acordo com o **artigo 280º**, um artigo nulo.

À partida tudo é válido – princípio da autonomia privada -, no entanto não podemos ultrapassar os limites da lei.

Ex: Contratar alguém para matar outrem. – É algo que o OJ não permite.

Ilicitude ≠ Ilegalidade



Se olharmos para um contrato e uma cláusula violar uma disposição legal ele é **ilícito**. Se eu olhar para o contrato e o que o torna inválido é a circunstância, mas não o conteúdo, então este é **ilegal**.

Questão da ordem pública – a vinculação à lei veda uma situação contratual, por isso é nula quando não a respeita. O conceito de ordem pública é utilizado em situações que são contrárias ao OJ, mas em que não encontramos uma norma que faça com que não seja.

Questão dos bons costumes – Correspondem a regras de natureza moral a que nos consideramos vinculados.

Art. 281º: Temos de ter um negócio que não tenha nenhum problema quanto ao seu conteúdo: este tem de ser possível e determinado. O único problema é o seu fim.

À partida, o meu fim, se for individual (só de uma das partes) é irrelevante. Se pelo contrário o fim for comum dá lugar à nulidade do contrato.

Ex: Vou a uma loja comprar uma faca de cozinha para ir roubar carteiras para o metro. O contrato através do qual eu vou comprar uma faca de cozinha é completamente válido. O seu único problema é o fim que eu quero prosseguir com a celebração do contrato. O fim é comum porque eu comprei para roubar e o outro vendeu-me com o objetivo de que eu fosse roubar.

O fim é externo ao contrato: do ponto de vista lógico é posterior ao contrato. O que integra ao contrato é o ato da compra e venda. O fim é posterior ao contrato, por isso é que à partida é individual.

O fim a que faz referência o 281º é o elemento que é posterior ao negócio.

Todas as nossas ações são finalísticas: temos um fim. Portanto, aquilo que nós queremos vai para além do contrato. De nada me serve celebrar um contrato de compra e venda se não for o interesse que eu tenha na utilização da coisa. O contrato é o instrumento que visa a prossecução do fim.

O fim do 281º distingue-se daquilo a que chamamos a causa dos contratos. Todo o negócio jurídico pressupõe uma determinada causa: uma razão que o justifique. Regra geral, o nosso OJ só está disponível para dar execução a contratos se existir uma boa razão que o justifique.

Exceção: Se formos a uma loja comprar uma coisa e passarmos um cheque para fazer o pagamento. O banco é que vai ter de pagar e não vai perguntar a razão pela qual estou a fazer aquele contrato. Ou seja, é

um dos casos em que o nosso OJ atribui validade a um ato jurídico sem considerar a sua causa: é irrelevante o que me levou a passar o cheque – negócio jurídico abstrato.

A razão dos negócios jurídicos é a função económico-social que prosseguem.

A decisão que tomamos no sentido de celebrar um contrato, nunca pode ser uma decisão de só querer o efeito. Temos de querer o efeito para prosseguir um fim relevante.

No direito português, a regra é que os negócios jurídicos prosseguem uma causa, não sendo reconhecidos os que não prosseguem uma causa.

A causa não se confunde com o fim: a **causa** é um elemento interno, o fundamento que justifica a razão pela qual o OJ sanciona o negócio; o **fim** é um elemento externo.

Consequências da invalidade

A lei prevê duas modalidades de invalidade:

- A nulidade
- A anulabilidade

Art. 285º: É um regime geral que pode ser afastado por regimes especiais.

Normalmente é a lei que, a propósito de cada caso concreto, nos diz se estamos perante um caso de nulidade ou anulabilidade. Mas também pode acontecer que, perante um caso, não tenhamos o conhecimento de qual o vício que está em causa. Na dúvida, trata-se sempre de um caso de nulidade – é o **princípio geral (Art 294º)**.

O que distingue a nulidade da anulabilidade são, no essencial três coisas:

- Legitimidade para a invocação:
 - A **nulidade** pode ser invocada por qualquer interessado, que nem precisa de ser parte do contrato: basta nele ter um interesse (**286º**).
A nulidade pode ser declarada oficiosamente pelo tribunal: pode o próprio tribunal declarar o contrato como nulo, não tem de ser outro a invocar a nulidade.
 - A **anulabilidade** só pode ser invocada pelas pessoas em cujo interesse a lei a estabelece.
A anulabilidade tem em causa o interesse de determinadas pessoas, pelo que faz sentido que só elas possam fazer uso da proteção da anulabilidade (**287º**).
Ex: faço um contrato em erro – o contrato é anulável para minha proteção, como tal só eu posso arguir a anulabilidade.
- Tempo em que a invocação pode ser feita
 - A **nulidade** pode ser invocada a qualquer tempo (286º): não há qualquer limitação temporal.
 - A **anulabilidade** tem de ser invocada no prazo de um ano a contar desde a cessação do vício (287º/1): se passar este prazo já não pode ser invocada.
Ex: Celebro um contrato em erro sobre uma coisa que estou a comprar. Daqui a 6 meses descubro isso: o prazo conta a partir daí.
Enquanto o contrato não estiver concluído (cumprido), pode invocar-se a anulabilidade a todo o tempo. Se a situação não está consolidada faz sentido que se possa voltar atrás (287º/2).
Ex.1: celebro um contrato que está sem ser cumprido durante 2 anos: durante esse tempo posso invocar a anulabilidade

- Consequências da não invocação:
 - Se um contrato é nulo é sempre nulo. Quando o tribunal declara a nulidade não está a inovar nada, está a reconhecer algo que pré-existe: aquele contrato não produziu nem poderá produzir quaisquer efeitos. A decisão é puramente declarativa.
 - Perante a situação de **anulabilidade** o contrato produz efeitos até ao momento em que uma pessoa com legitimidade e dentro do prazo venha invocar a anulabilidade. Se essa pessoa não o fizer dentro do prazo o contrato vai permanecer e produzir todos os efeitos como se a invalidade não existisse.

A **invocação** é a circunstância, num determinado momento, depois de celebrado um contrato, em que uma das partes vem dizer que o contrato é inválido por determinado motivo e que por isso não deve produzir efeitos.

A **confirmação** é o ato pelo qual o interessado confirma o contrato que celebrou anteriormente. A partir desse momento o contrato deixa de ter qualquer vício: o vício é sanado.

Ex: Celebro um contrato em coação, mas mesmo assim é-me desejável, posso confirmá-lo para que o vício termine e a invalidade seja sanada.

A invalidade é sanada pelo decurso do prazo ou pela confirmação do negócio (288º).

A nulidade, pelo contrário, como não produz quaisquer efeitos: nunca se pode sanar nem confirmar. Essa confirmação seria impossível exatamente porque a nulidade pode ser invocada por qualquer interessado.

Apesar de muitas diferenças existe uma semelhança entre os dois regimes: os **efeitos** que a lei associa à declaração de nulidade e à anulação são os mesmos (**289º e ss**).

A partir do momento em que a nulidade é declarada ou que é invocada, a situação é reposta como se o contrato não tivesse existido: apaga-se do OJ os efeitos que o contrato possa ter produzido (289º).

A declaração de nulidade ou a invocação da anulabilidade é retroativa: destroem-se todos os efeitos produzidos e restitui-se aquilo que foi prestado, geralmente, ao mesmo tempo.

Ex: Foi celebrado um contrato de compra e venda. A vendeu X a B por Y. Para anular o negócio B devolve X a A e A devolve Y a B.

A redução e a conversão

A redução e a conversão estão relacionadas com o aproveitamento do negócio jurídico.

Existe um princípio geral de acordo com o qual devemos procurar dar efetivação àquilo que as partes dizem. Os artigos 292º e 293º são manifestações desse princípio: permitem-nos que perante um negócio inválido aproveitemos alguns efeitos que o negócio jurídico visava produzir.

O que distingue um do outro é a situação de base em que estamos.

Na **conversão** estamos numa situação em que todo o negócio é inválido (293º) – invalidade total.

Ex: falta de forma – afeta todo o negócio.

Assume-se a solução de base de que o contrato cai. Todavia permite-se que o contrato se mantenha se os interessados demonstrarem que teriam querido um contrato diferente daquele e se os requisitos de forma e substância desse outro contrato estiverem produzidos. Proceda-se assim da conversão de um contrato para outro.

Ex: Fazemos por escrito o contrato de compra e venda de uma casa. Não tem escritura pública por isso é nulo. A nulidade é total por isso o contrato não pode ser aproveitado. Eu, como compradora, se tivesse sabido que era necessária escritura pública teria feito um contrato-promessa a comprometer-se a comprar a casa por

escritura pública. Posso demonstrar que se tivéssemos antevisto a situação teríamos adotado o contrato-promessa e que os pressupostos do contrato-promessa se verificam.

O ónus recai sobre quem quer salvar o contrato

Pelo contrário, na **redução (Art 292º)**, estamos perante uma situação em que apenas uma parte do negócio é inválido – invalidade parcial.

Ex: uma disposição diz que uma cláusula é inválida – todo o restante contrato é válido, apenas tem uma disposição inválida.

Uma invalidade parcial, em princípio, não contamina todo o contrato. O que se faz é que se suprime do contrato a parte viciada, continuando o contrato a produzir efeitos quanto a tudo o resto.

O próprio 292º tem uma **exceção**: quando se mostra que o negócio não teria sido concluído sem a parte viciada (quando esta for essencial) então todo o contrato cai.

Ex: aluguei uma casa durante 100 anos e isso é inválido. Pode apagar-se essa cláusula. Se eu, porém, provar que os 100 anos de arrendamento era o que me conferia segurança e que foi o que me levou a arrendar, então esse aspeto deixa de ser parcial e passa a ser essencial.

O ónus recai sobre quem quer anular o contrato.

Ação das partes para conclusão de um contrato

Costumam distinguir-se a distinção entre contratos obrigacionais e contratos reais. A diferença entre ambos é dada pelos efeitos que produzem.

Dos **contratos obrigacionais** resulta a constituição de obrigações e dos correspondentes direitos de crédito (Ex: obrigação de pagar a prestação).

Os **contratos reais** são aqueles que criam, modificam, transmitem ou extinguem direitos reais (Ex: transmissão do direito de propriedade).

É ainda feita os contratos quod effectum dos contratos quod constitutionen dentro dos direitos reais. O que os distingue é o diferente modo como o efeito real se produz.

Nos contratos **quod effectum**, o efeito real produz-se por mero efeito do consenso, ou seja, produz-se por mero efeito do acordo a que as partes chegam. É este o **princípio geral** fixado no **Artigo 408º/1**.

Nos contratos **quod constitutionen**, o efeito real pressupõe a entrega da coisa. O efeito só se produz quando o objeto do direito real for entregue (**Ex: 669º**). Constituem situações excepcionais.

O que leva o legislador a afastar-se do princípio geral e a estabelecer situações excepcionais é uma de três razões:

1. Exigência de uma reflexão suplementar: a lei assenta no pressuposto de que uma coisa é dizer, outra é fazer. **Ex:** Dizer que doamos uma coisa mas numa achegarmos a dar. Podemos doar sem forma escrita, mas temos de fazer, efetivamente a entrega da coisa.
2. A forma como os contratos são estruturados. Ex: mútuo (1142º) - não há nenhuma ponderação, o próprio regime está assim estruturado.
3. Forma de proteção de terceiros: a exigência de entrega da coisa serve um objetivo de publicidade e essa publicidade tem em vista a proteção de terceiros que possam ser iludidos se a entrega não for feita.

Ex: penhor (669º) – normalmente é para móveis não sujeitos a registo -, hipoteca (604º) - dá a um credor o direito de se satisfazer de um bem antes de qualquer outro credor; aplica-se a imóveis.

Ex1: uma pessoa passeia com muitas joias: presumimos que são dela. Se quiser utilizar as joias como garantia a um credor tem de as entregar ao credor.

O efeito do tempo nas situações jurídicas

Quatro figuras:

- Caducidade
- Prescrição
- Cláusulas acessórias
 - Termo
 - Condição

Caducidade e Prescrição

Estão ambas previstas no **artigo 296º**. Estão associadas à ideia de que as situações jurídicas, não sendo exercidas dentro de um determinado prazo que a lei diz, ou se extinguem, no caso da caducidade, ou se modificam, no caso da prescrição.

A **caducidade** leva à extinção da situação jurídica em causa mas a **prescrição** não: apenas a modifica.

Os efeitos da caducidade e da prescrição são, portanto diferentes.

A par da caducidade e da prescrição existe uma figura a que a lei chama “não uso do direito” (**298º/3**): o não exercício dos direitos reais pelo não uso pode levar à sua extinção.

Prescrição (298º/1) - “Existe prescrição quando um determinado direito não é exercido num determinado lapso de tempo estabelecido na lei”.

Só se aplica a prescrição quando a lei o diz expressamente (300º e ss.).

Caducidade (298º/2) - “Temos caducidade quando a lei fixa um determinado prazo para o exercício de um direito”. Se o direito não for exercido nesse período de tempo, caduca e portanto extingue-se.

Em caso de dúvida, os casos são de caducidade não de prescrição (**328º e ss.**).

Quando a lei fixa um determinado prazo, qual a regra para o contar? Através do artigo 279º, uma regra geral que nos indica como os prazos são contados.

A prescrição

O regime da prescrição caracteriza-se pela sua **imperatividade**:

- Inderrogabilidade (300º) – Não podemos alterar o prazo consensualmente.
- Não se pode renunciar antecipadamente à prescrição (302º) – A renúncia da prescrição só é possível depois de haver decorrido o prazo prescrito.

Para além da imperatividade, este regime caracteriza-se também pelos seus **efeitos**. Os direitos prescritos, que não forem exercidos no prazo prescrito, não se extinguem, apenas se modificam (304º).

Ex: Tenho uma obrigação normal à qual se aplica o prazo de prescrição comum de 20 anos. Quando o credor vem ter comigo para pagar, no ano 21º, já não me pode obrigar a fazê-lo coercivamente. Não obstante, eu posso pagar espontaneamente. Se isso acontecer, não posso exigir a devolução porque a obrigação não está extinta, apenas se modificou. A obrigação perdeu a capacidade de poder ser exigida coercivamente, mas não deixou de existir. Passou de uma obrigação civil para uma obrigação natural (402º).

A **obrigação natural** é aquela que consiste num dever moral, mas que não pode ser exigida coercivamente.

Para além da imperatividade e dos efeitos há que ter em conta a preocupação da lei com o **cumprimento dos prazos**. Por isso a lei regula o momento a partir do qual começamos a contar o prazo (306º - regra geral) e nos

artigos **309º a 311º** encontramos os prazos de prescrição. O artigo **309º** estabelece a regra geral que estabelece o prazo geral da prescrição: 20 anos até a obrigação prescrever.

A prescrição distingue-se da **prescrição presuntiva (312º)** – As prescrição presuntivas são aquelas que assentam na presunção do cumprimento, ou seja, assentam na ideia de que determinados credores só deixam de exercer os seus direitos dentro de determinado prazo se eles tiverem cumpridos. Decorridos determinados prazos (312º e ss.) presumimos que a pessoa cumpriu.

Estas prescrições põem a cargo do credor, que tem que demonstrar que o direito existe e que o devedor não pagou. Isto porque a lei presume que passado o prazo, a obrigação foi cumprida.

Por fim, os prazos de prescrição suspendem-se e interrompem-se. Suspendem-se nos casos dos artigos **318º e ss.** Interrompem-se nos casos dos artigos **322º e ss.**

Na **suspensão**, o prazo para de contar mas recomeça a ser contado a partir do momento em que parou.

Na **interrupção** o prazo para de contar e quando começamos a contar recomeçamos do início.

A caducidade

Este é o **regime comum**: aplicado sempre que a lei não remeta para a prescrição, previsto nos artigos 328º e ss.

A caducidade leva à extinção das obrigações jurídicas e não suspende nem se interrompe: conta-se interruptamente do início até ao fim.

O regime da prescrição é tendencialmente **supletivo (330º)**.

Nota: Com muita probabilidade a caducidade e a prescrição não saem no exame.

Condição e termo

A condição e o termo estão previstos nos artigos **270º e ss.**

A **condição** e o **termo** são cláusulas acessórias que nós podemos introduzir nos contratos que celebramos. O interesse nestas cláusulas acessórias é a contextualização das circunstâncias em que pretendem que a sua decisão de contratar produza efeitos.

Ex: O Jorge Jesus assinou o contrato com o Sporting a 4 de junho. O Benfica acha que isso foi uma violação do contrato. O primeiro diz que o seu contrato com o Sporting tem um termo que afirma que este só começa a fazer efeito a 1 de julho, logo após o término do contrato com o Benfica (termo suspensivo).

Um **termo** é todo o facto (evento) a que as partes subordinam a eficácia de um determinado contrato quando esse facto é de verificação certa. Ou seja, sempre que no momento em que celebramos o contrato sabemos que esse facto vai ocorrer.

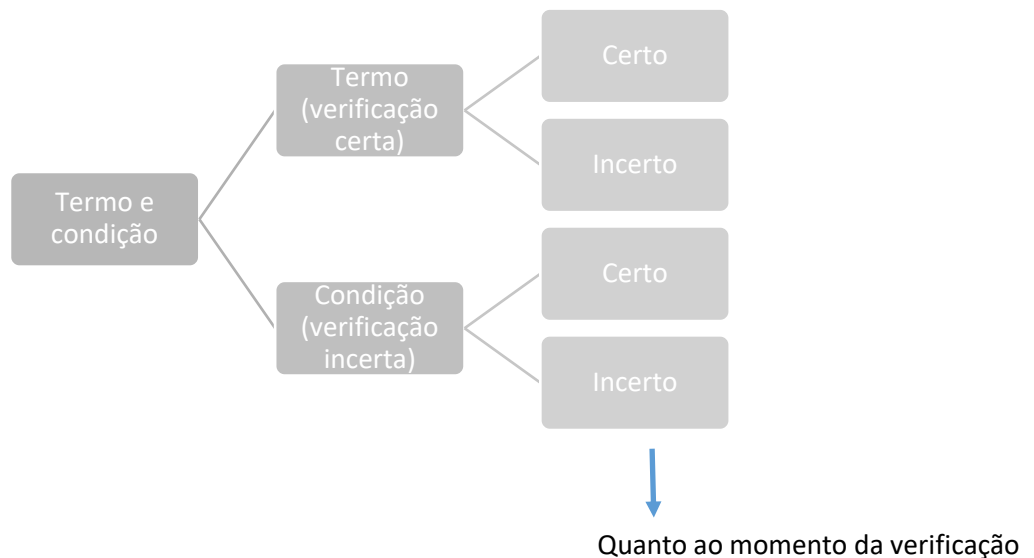
O termo é de **verificação certa**: sabemos sempre que o facto vai ocorrer.

Dentro da verificação certa, o termo pode ser certo ou incerto. Ou seja, sabendo que o facto vai ocorrer podemos saber exatamente quando isso vai acontecer, ou não saber:

O termo distingue-se da condição porque, ao contrário do termo, a **condição** é de **verificação incerta**: não sabemos se o facto vai ocorrer.

A certeza ou incerteza da condição também não se refere ao facto, refere-se ao momento que pode ou não ocorrer. Não tendo a certeza se o facto vai ocorrer podemos saber que, a ocorrer, vai ocorrer em determinado momento, ou não ter ideia de quando ocorrerá (se ocorrer).

Ex: “Portugal vai ser campeão europeu no próximo ano” – Não sei se Portugal vai ser campeão, porém, a ser, será no próximo ano – verificação incerta + certa.



Os termos e as condições podem ser suspensivos ou resolutivos.

São **suspensivos** quando as partes querem que o contrato apenas produza efeitos algum tempo após a sua celebração. Os seus efeitos ficam suspensos até que decorra o prazo combinado.

São **resolutivos** quando o contrato começa a produzir efeitos com a sua celebração, mas que deixarão de produzir efeitos a partir de determinado acontecimento.

A lei regula em termos diferentes a condição (**270º - 277º**) e o termo (**278º e 279º**).

Condição

Estando no âmbito do direito Privado, podemos escolher os factos a que sujeitemos a eficácia dos contratos que celebremos (autonomia privada).

O contrato sujeito a uma condição ilícita é nulo: é contaminado pela invalidade da cláusula ilícita (**271º**).

Se existir uma condição suspensiva impossível também todo o contrato será nulo, mas se a condição for resolutiva, tem-se a condição por não escrita.

Se quero uma condição suspensiva quero o contrato, só não o quero já. Se o quiser dependendo de algo impossível então nunca o vou querer.

Se quero uma coisa, mas deixo de a querer a partir de um acontecimento impossível então nunca vou deixar de a querer.

O problema do regime da condição é o **problema da pendência**. A pendência é o tempo entre a celebração do contrato e a verificação da condição que integra o contrato.

Ex: o vendedor tem a propriedade mas está sujeito a perdê-la para o comprador.

O problema da lei é que durante esse tempo, o vendedor não faça coisas que possam prejudicar o comprador. Este deve comportar-se de acordo com a boa-fé, de acordo com a exigência do artigo 272º: se a minha propriedade estiver limitada na pendência de uma condição tenho de agir de acordo com o 272º, a concretizar no 273º e 274º.

Atos de conservação –Regra geral, quem os pode praticar é o proprietário. O artigo 273º afasta-se desse princípio porque permite que durante a pendência o comprador efetue também atos de conservação.

Atos dispositivos – (Numa condição suspensiva) A propriedade está com A. A partir da verificação da condição, o contrato vai produzir efeitos e a propriedade vai passar de A para B. Imaginemos que A vende ao

C: o proprietário passa a ser C. Ao chegarmos à verificação da condição a coisa já não vai passar do A para o B porque o A já não a tem. Quando a condição se verificar, a coisa tem de passar de C para A e de A para B (274º).

Se a condição é de verificação incerta pode nunca verificar-se, então a situação de pendência poderia prolongar-se eternamente. Como a lei não pretende a perpetuação da pendência, o artigo **275º/1** diz-nos que a pendência acaba quando temos a certeza que a condição não se verificará.

A pendência termina assim na primeira das seguintes datas:

- Quando a condição se verifica
- Quando se tem a certeza que a condição não se vai verificar

275º/2

Ex: Alguém diz: se tiveres 15 a TGDG dou-te um presente. No dia do exame fecham-nos em casa e não nos deixam ir ao exame. Alguém, contra a boa-fé impediu a verificação da condição. Tudo decorre como se tivéssemos ido ao exame e tivéssemos tido 15.

A verificação é um facto que é, por definição, posterior à celebração do contrato. Quando se verifica a condição, ela tem eficácia retroativa, ou seja, é tido como se se tivesse verificado no momento em que se celebrou o contrato.

A admissibilidade das condições potestativas

Uma parte tem na sua disponibilidade a verificação ou não do facto, portanto é ela que decide se o contrato vai produzir ou não efeitos.

Ex: “dou-te um presente se amanhã fores à faculdade” – a condição é potestativa porque cada um de nós decide se vem cá amanhã ou não, então somos nós quem vai decidir se o contrato se vai produzir ou não.

Para alguns autores isto é ilícito. Porém, outros defendem que nada impede que num contrato uma parte se comprometa e a outra permaneça livre (só uma tem obrigações) – contrato unilateral.

A representação

- **258º e ss.**

Temos **representação** quando alguém atua em nome de outrem, com o objetivo de que os efeitos jurídicos da ação do representante sejam produzidos na esfera jurídica do representado (258º).

Para que tenhamos representação não basta que uma pessoa atue em nome de outrem, é necessário que esse outrem tenha atribuído ao representante poderes para atuar dessa forma. Se um terceiro não nos conferir poderes para atuar em seu nome, não o podemos fazer: a representação tem de ser autorizada.

A representação pressupõe, assim, uma **atuação consentida**: se uma determinada pessoa, sem autorização, atua em nome de terceiro não existe representação.

Os poderes atribuídos ao representante podem ter diferentes fontes. Em razão dessas fontes, costuma-se distinguir a representação orgânica, voluntária e legal.

Temos **representação voluntária** quando é o representado que, voluntariamente, atribui poderes ao representante: a fonte dos poderes representativos está na própria decisão do representado (262º e ss.). O paradigma da representação voluntária é a procuração: instrumento para conferir poderes de representação a alguém.

Na **representação legal**, a fonte dos poderes representativos é a lei. A aplicação da lei a uma determinada situação conduz à representação. É o que acontece nos casos em que os incapazes de exercício não podem, eles próprios, praticar esses atos (**Ex:** Pais que atuam em nome dos filhos).

A **representação orgânica** relaciona-se com a matéria das pessoas coletivas. Por serem pessoas, as pessoas coletivas também atuam, mas indiretamente: só podem atuar através de quem as represente.

Nestas três formas de representação existem sempre duas pessoas: o representante e o representado, sendo que o representante atua sempre em nome do representado. Atuando dentro dos poderes que lhe foram conferidos, os efeitos das ações do representante recaem na esfera jurídica do representado. Se a atuação for feita fora dos poderes conferidos, os seus efeitos não recaem na esfera jurídica do representado.

A representação pressupõe sempre a atuação em nome de outrem e por conta de outrem. Mas nem sempre é assim.

⇒ **Atuação em nome de outrem** – Quando atuamos invocamos a nossa qualidade de representante. Esclarecemos que não estamos a atuar por nós, mas para um terceiro e que os efeitos jurídicos produzidos se deverão produzir diretamente na esfera jurídica do representado.

⇒ **Atuação por conta de outrem** – Aquilo que temos neste caso, é a atuação de alguém que visa transferir para o terceiro por conta de quem atua, os efeitos económicos da sua atuação. Num primeiro momento, os efeitos jurídicos produzem-se na esfera de quem está a atuar. Porém, como este não está a atuar por si, os efeitos destinam-se a ser transferidos para a esfera jurídica do representado.

Ex: Mandato sem representação (1150º + 1180º e ss.).

Mandato – 1150º Apenas com o mandato, em princípio, não se pode representar, daí que seja necessária a procuração. Este é, normalmente, a causa da procuração.

Pode ser com ou sem representação. É com representação quando o mandatário deve atuar dizendo que está em nome do mandante.

Sendo com representação, tudo o que o mandatário fizer, se reproduzirá diretamente na esfera jurídica do mandante.

O mandante pode dizer ao mandatário para não atuar em seu nome, mas apenas por sua conta, deixando de ser uma representação.

Consequências de atuar por conta de outrem:

- Os efeitos produzem-se na esfera jurídica do mandatário;
- É necessária a transferência dos efeitos do mandatário para o mandante (1181º);
- O mandante deve assumir as obrigações contraídas pelo mandatário em execução do mandato (1882º);

A representação pode envolver riscos que a lei sentiu necessidade de tratar. Esses riscos relacionam-se fundamentalmente com a **necessidade de proteção** do representado e/ou de terceiros.

Precisamos de proteger o representado porque não se pode aceitar que o representante pratique atos indevidamente em seu nome:

- Agir em representação sem ser representante de alguém – inexistência de poderes de representação
- Praticar atos diferentes dos previstos
- Desrespeito das condições apresentadas pelo representado

Em qualquer destes casos o representado confronta-se com uma atuação diferente da pressuposta e que, conseqüentemente, também vai gerar efeitos e obrigações diferentes dos desejados.

Esta situação gera um conflito entre a proteção do representado e a proteção da confiança do terceiro. O equilíbrio que o legislador encontrou devemos considerar simultaneamente os artigos 260º, 268º e 269º.

Artigo 260º

Se alguém se assumir como representante de terceiro, o terceiro pode exigir que o representante demonstre que está a agir em representação de outrem. É um **ónus** que o terceiro tem de se certificar que o representante tem, efetivamente, poderes de representação.

Artigo 268º/1

Os negócios que o representante efetue em nome do representado sem poderes de representação é ineficaz em relação ao representado. Também não é eficaz em relação ao representante porque este não atuou em seu nome. Neste caso, a desvantagem recai sobre o terceiro com quem foi feito o negócio que, sem saber, estará a celebrar um negócio ineficaz.

⇒ O 260º permite ao terceiro proteger-se dos casos do 268º/1.

Artigo 269º

Neste caso os poderes existem mas o representante abusou deles. Porém, em relação ao abuso, o ato só não produz efeitos em relação ao representado se o terceiro conhecia, ou devia conhecer, a existência do abuso. No abuso, já não vale a regra absoluta de proteção do representado. Se o terceiro desconhece e não devia conhecer a existência do abuso, então é ele o protegido. Isto quer dizer que o representado vai ficar vinculado a um negócio que o representante efetue em seu nome e em abuso de poderes. Se o terceiro conhecia o abuso, o protegido é o representado.

Deixamos de ter falta de poderes para passarmos a ter abuso quando a atuação desconforme do representante em relação à vontade do representado não poderia ter sido conhecida do terceiro mediante a satisfação do ónus do artigo 260º.

Temos que colocar-nos na situação do terceiro: ver o que é que ele sabia, ou o que ele devia saber se tivesse sido diligente; o que ele deveria saber se tivesse exigido a justificação da representação. Se usando essa diligência ele pudesse ter constatado a falta de poderes do representante, então a proteção não vai recair sobre si. Se o terceiro tivesse pedido a procuração, teria lá visto que tipo de poderes o representado tinha conferido.

Para distinguir as situações de falta de poderes das situações de abuso:

- Sempre que o terceiro, sendo diligente, na satisfação do ónus do artigo 260º pudesse ter-se apercebido da insuficiência de poderes do representante estamos perante uma situação de **falta de poderes**.
- Pelo contrário, sempre que, ainda que o terceiro tivesse satisfeito o ónus, não se pudesse ter apercebido da insuficiência de poderes, porque o representado não fez tudo o que devia no sentido de deixar visível para terceiro os poderes que estava a atribuir, então estamos perante uma situação de **abuso de poderes**.

Sempre que é necessário proteger uma pessoa ou outra, a decisão do Ordenamento Jurídico é proteger aquele que não contribuiu para o risco. Ou seja, sacrifica-se aquele que podia ter controlado o risco.

- Representação sem poderes: o terceiro podia ter controlado o risco – 268º.
- Abuso de poder: o representado podia ter controlado o risco – 269º.

Exemplo: A diz a B “vende a minha casa por 200mil euros” e emite a procuração dizendo “atribuo poderes para venda da minha casa por 200mil euros a B”.

C, o comprador, se for diligente, pede para ver a procuração. Se conhecendo a procuração, aceitar comprar por um preço inferior, põe-se em risco, já que conhecia a restrição dos 200mil euros.

Se, porém, A não colocasse na procuração que a casa só podia ser vendida por 200mil euros, mesmo que o terceiro peça para ver a procuração, não se vai aperceber desta restrição. Deste modo, se comprar a casa por menos de 200mil euros não se colocará em risco. O risco, neste caso, é para A que não foi diligente.

Há outra razão para que protejamos o terceiro e não o representado no 269º: não só o representado não foi diligente, criando a situação de perigo, como o representante se mostra indigno da confiança que nele foi depositada. Ainda assim, a culpa é do representado que escolheu aquela pessoa que se mostrou indigna. Mais uma vez, foi ele que criou a situação de perigo.

Nota: O representante está sempre fora da situação de perigo porque não atua por si próprio.

Artigo 261º - Negócio consigo mesmo

Temos **negócio consigo mesmo** quando temos o representante a assumir dois papéis do mesmo negócio: atua em nome do representado e aparece do outro lado do contrato, celebrando para si ou para um outro terceiro.

Ex: A diz a B “dou-te poderes para vender a minha casa”. B aparece como representante e também como comprador ou representante da uma outra parte.

Nesta situação, o conflito de interesses surge da maior probabilidade de quem efetua o negócio consigo mesmo tentar colocar-se em vantagem, ou tentar conseguir vantagem para um dos representados.

Princípio geral: o negócio consigo mesmo é anulável (proteção do representado);

Exceção:

- O negócio não é anulável quando o representado tenha consentido o negócio consigo mesmo, que não precisa de ser um consentimento para o negócio específico: pode ser uma cláusula geral na procuração;
- O negócio não é anulável quando não há possibilidade de conflito de interesses;

Artigo 262º e ss. – Representação voluntária

O instrumento principal desta representação é a **procuração**. Diz-se procuração (**262º/1**) o “ato pelo qual alguém atribui a outrem, voluntariamente, poderes representativos”. A procuração não é um contrato, é um negócio unilateral que não apresenta nenhuma exigência de forma.

Artigo 264º - Substituição do procurador

Situações em que o procurador se pode fazer substituir.

Princípio geral: O procurador não se pode fazer substituir por terceiro. A atribuição de poderes é feita a uma determinada pessoa, mediante confiança, pelo que a pessoa não se pode fazer substituir.

Exceção: A lei admite, essa substituição, se ela foi permitida, à partida, pelo representado.

Ao ato pelo qual um procurador se faz substituir por outro, dá-se o nome de **substabelecimento**. Através da procuração estabelecem-se poderes numa determinada pessoa. Quando o procurador transmite esses poderes, substabelece esses poderes.

O substabelecimento pode ser com reserva, ou sem reserva (**264º/2**).

Com reserva – o procurador que substabelece os poderes mantém os poderes que tinha, ou seja, partilha esses poderes com o novo procurador, não os perdendo. Reserva para si os poderes.

Sem reserva – O antigo procurador perde os poderes, em detrimento do novo procurador. Verdadeira substituição do procurador.

O substabelecimento não se confunde com o **recurso a auxiliares**. Ou seja, o procurador pode recorrer a outras pessoas para o auxiliarem a exercer os poderes que lhe foram conferidos. Necessário é que, quem tome as decisões relevantes em matéria de representação, continue a ser o representante.

Tem de se ter em conta a distinção entre um **procurador** e um **núncio**: o núncio não decide nada, só transmite informação; o procurador, em sentido próprio, é quem toma decisões.

Artigo 265º - Extinção da procuração

A procuração não é um ato que exista sozinho. Ou seja, a procuração é o ato através do qual uma pessoa atribui a outra poderes de representação. Só que quando o fazemos, não o fazemos espontaneamente. Fazemo-lo porque temos uma razão para isso. Daí que, subjacente a uma procuração exista sempre uma **relação de base**.

Ex: uma empresa tem um trabalhador que precisa de efetuar contratos em nome da empresa. A relação de base é o emprego do trabalhador que pressupõe a atribuição de poderes de representação.

Cessando a relação de base, cessa a procuração. Existe, portanto, um regime de acessoriedade.

Ex: Quando o trabalhador for despedido, cessa a procuração.

Regra geral: O procurador pode revogar a procuração. Uma vez revogada a procuração, ela cessa os seus efeitos. A **revogação** corresponde ao ato pelo qual invertemos a nossa posição inicial sem motivo algum: é uma mudança de opinião que nos leva a terminar o negócio – princípio geral da livre revogabilidade da procuração (**265º/2**). Se, por oposição, existir um fundamento que me leve a acabar com o contrato, então existe uma **resolução**.

Este princípio existe na procuração, porque esta é um ato unilateral.

Exceção: Se tiver sido conferida no interesse do procurador ou de terceiro, só pode ser revogada com justa causa (**265º/3**).

Artigo 268º - A ratificação

A **ratificação** é o ato pelo qual uma pessoa aceita os efeitos de um ato que foi praticado em seu nome mas sem poderes de representação. Ou seja, a ratificação é o ato pelo qual o suposto representado sana um contrato celebrado sem poderes para tal.

A ratificação está sujeita à forma exigida para a procuração e produz efeitos como se nunca tivesse existido falta de poderes de representação.

A ratificação visa sanar uma situação de mera ineficácia associada à falta de poderes de representação.

A ratificação é a declaração através do qual o alegado representado aceita o negócio feito em seu nome, sem poderes.

Os vícios das declarações negociais

Relembre-se que as declarações não nascem espontaneamente. Têm um processo que a elas dá origem: **representação** – forma como vemos a realidade e que vai influenciar a nossa tomada de decisão -, **decisão** – contemplada a realidade e adotada uma determinada visão da mesma, tomamos uma decisão – e **exteriorização** – comunicação da decisão, no sentido da produção de determinados efeitos jurídicos.

O ideal em que o OJ assenta quanto às declarações negociais – num mundo perfeito, as declarações negociais não têm vícios. Declarações sem vícios reúnem três características cumulativas que se relacionam com as três fases do seu processo de formação:

- Uma declaração sem vícios é uma declaração que assenta numa representação esclarecida da realidade: vê-se exatamente aquilo que existe.

Ex: Comprei um carro a pensar que tinha x km mas afinal tinha y: a minha decisão não foi esclarecida; não percecionei a realidade como ela é.

- Uma declaração sem vícios deve ser livre.
Ex: Uma pessoa decide comprar um carro porque está sob ameaça de um terceiro: a decisão não é livre. A opção não foi tomada por interesse no carro mas por se querer subtrair a um mal.
- Uma declaração sem vícios tem que ser bem exteriorizada, isto é, temos de conseguir encontrar uma correspondência perfeita entre o que o declarante decidiu e o que comunicou aos outros.

Quando vamos interpretar uma declaração negocial, umas vezes podemos chegar a conclusões sobre o sentido juridicamente relevante da declaração que são diferentes das que o declarante quis exteriorizar. Então, temos uma divergência entre a vontade declarada e a vontade real, ou seja, a que corresponde efetivamente à vontade do agente. Numa declaração sem vícios, esta divergência não pode existir.

Se estes critérios não estiverem cumpridos, então temos um vício.

Nem todos os vícios têm como resultado o efeito da invalidade da declaração negocial: alguns vícios têm como efeito a invalidade e outros são irrelevantes para o direito. Funciona assim porque o OJ viu a necessidade de compatibilizar os interesses tanto do declarante como do declaratário.

O interesse do declarante é que qualquer vício tenha por efeito a invalidade da declaração negocial. Só que este interesse é contraditório com os interesses do declaratário. Os declaratários assentam no pressuposto de que o declarante está a tomar uma decisão que tomou, não tendo em conta que essa declaração possa ter qualquer vício.

A desconstrução das etapas de formação de uma declaração negocial é essencial para perceber os vícios das declarações negociais.

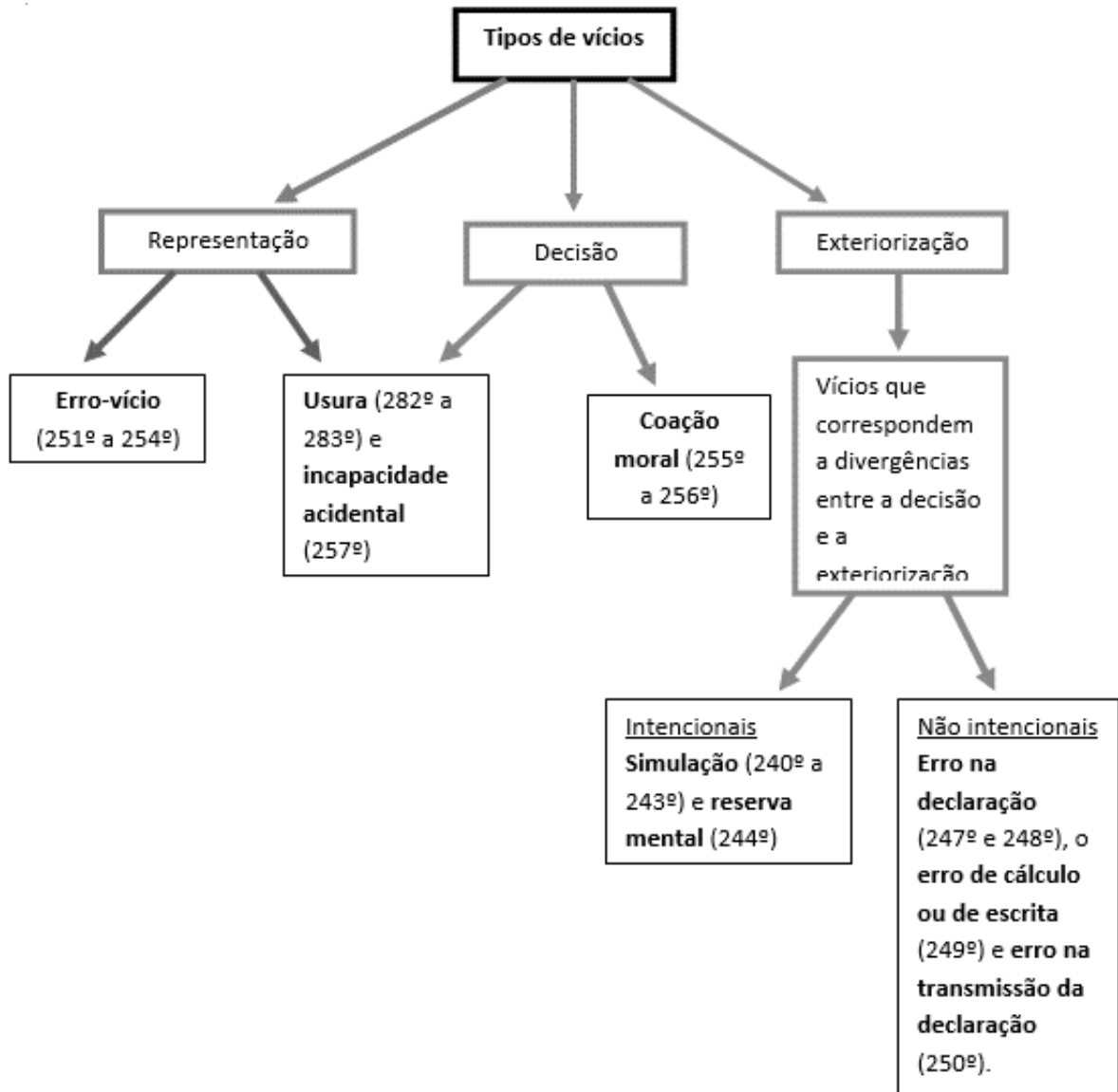
Os vícios das declarações negociais estão nos **artigos 240º e ss.** Neles encontramos diferentes vícios, sem qualquer organização lógica. Por isso, temos de perceber os diferentes vícios e reportá-los a uma das etapas da formação da declaração de vontade:

- Na **fase da representação** o que está em causa é o chamado erro-vício, regulado nos artigos **251º-254º**.
- Na **fase da decisão**, a lei refere-se à coação moral (**arts. 255º e 256º**).
- Existem vícios que tanto podem aparecer na primeira como na segunda fase, ou até mesmo nas duas. É o caso da usura (**arts. 282º e 283º**) e da incapacidade acidental (**art. 257º**). A usura corresponde a um vício transitório entre o que é o vício de procedimento com repercussão no conteúdo.

Ex: imagine-se uma pessoa que está muito doente e por isso estava dependente de um médico. Por saber isto, o médico leva-a a fazer um testamento no qual a beneficie. A partir daí, a pessoa vai decidir em função do mal que lhe pode acontecer e que pode resultar em vantagem para o médico.

- Na **fase da exteriorização**, relevam os vícios nos quais a vontade real não corresponde à vontade declarada. Esta divergência pode ser intencional ou não intencional. O declarante pode declarar uma coisa diferente daquilo que decidiu por querer, ou sem querer.
 - Dentro das intencionais temos a simulação (**arts. 240º-243º**) e a reserva mental (**art. 244º**).
 - Dentro das não intencionais temos o erro na declaração (**art. 247º e 248º**), o erro de cálculo ou de escrita (**art. 249º**) e o erro na transmissão da declaração (**art. 250º**).

- Nos arts. 245º e 246º referentes a declarações não sérias, falta de consciência da declaração e coação física não estamos a falar do vício, mas da total ausência de uma declaração negocial. Em relação a estas figuras, a lei diz que as declarações não existem e não produzem quaisquer efeitos. Na aparência, pode parecer que exista uma correspondência com uma declaração, mas aprofundando, vemos que não existe.



A declaração não séria – Artigo 245º

Numa **declaração não séria**, a declaração não tem qualquer efeito porque não é reconhecida como declaração no OJ. Falta-lhe a decisão no sentido da produção de qualquer efeito jurídico.

Se atentas as circunstâncias, geramos no outro a convicção de que estamos a atuar seriamente, então o outro pode ter prejuízos em função desse nosso comportamento. Nem neste caso existe declaração, passa, simplesmente, a haver obrigação de indemnização.

Ex: Teatro

Ex. 1: A decide fazer uma partida a B. A tem uma empresa e decide convidar B para ir trabalhar consigo. Como B está empregado, A espera que B acredite que está a brincar. B pensa que o convite é sério e despede-se

para ir para o outro emprego. A decisão de A não tinha sido tomada no sentido da produção de quaisquer efeitos jurídicos.

A falta de consciência da declaração e a coação física – Artigo 246º

O artigo 246º também não aponta para uma situação de invalidade, uma vez que a declaração não produz qualquer efeito.

Temos **falta de consciência da declaração** quando adotamos um comportamento sem saber.

Ex: Num leilão, um indivíduo levanta a mão para cumprimentar um amigo e o seu gesto é interpretado como uma licitação.

Se com este comportamento prejudicou terceiros, então deve indemnizá-los.

Existe **coação física** quando o declarante não forma nenhuma decisão no sentido de adotar um determinado comportamento. Neste tipo de coação não se identifica qualquer decisão. O corpo da pessoa que aparentemente declara é um mero instrumento que é dirigido por um terceiro.

Ex: Uma pessoa está num leilão. A pessoa ao seu lado levanta o seu braço fazendo parecer que tinha feito uma licitação.

Se o declarante não decide nada a coação é física. Se o declarante decide por estar a ser coagido, de forma a evitar um mal, então a **coação é moral.**

O erro vício – artigos 251º-254º

Sabendo que a primeira fase do processo de formação de uma declaração negocial é a da representação da realidade, devemos perguntar-nos se o declarante a representou, efetivamente, de forma correta. Se o declarante viu mais ou menos do que existia, então não representou a realidade de forma correta e temos um vício de **erro vício.**

Quando chegamos à constatação que existe uma falsa constatação da realidade, um erro vício, devemos constatar o que determinou que o declarante não representasse bem a realidade.

A este propósito a lei diz-nos que existem duas alternativas:

- Representou mal a realidade porque foi induzido – **Dolo** (253º com efeitos em 254º)
- **Erro simples** (251º e 252º)

O dolo – artigos 253º e 254º

Há **dolo** quando alguém engana alguém; quando o erro não é espontâneo, mas sim causado por intervenção de um terceiro (Artigo 253º). O dolo não exige que o erro tenha sido causado por sugestão ou artifício: se eu sei que o outro está em erro e não o esclareço, isso também é dolo.

253º/1 – Dolus malus – tipo de dolo censurável.

253º/2 – Dolus bonus – tipo de dolo que não é ilícito nem censurável.

Ex: quando vamos comprar uma coisa a uma loja, sabemos que o vendedor nos esconde alguns defeitos da coisa – faz parte da sua profissão.

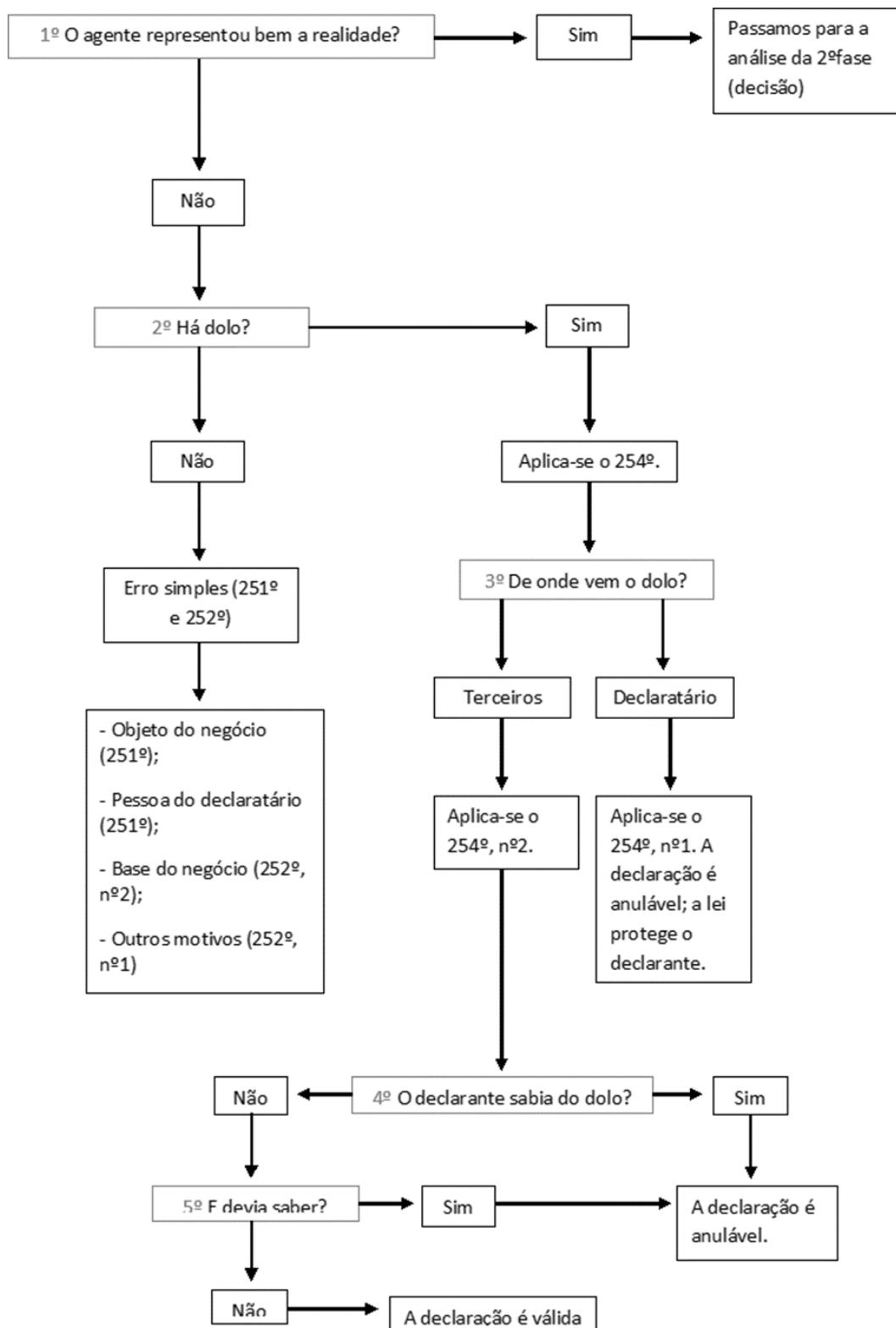
Os deveres que nos permitem identificar se existe ou não dolo dependem do caso concreto. Temos de verificar para cada caso qual é o comportamento tido como razoável e justo.

Quando estamos perante um comportamento aceitável, temos dolus bonus; quando estamos perante um comportamento que não é aceitável, temos dolus malus.

Efeitos do dolo – 254º

Sempre que uma declaração seja emitida em erro e esse erro seja qualificado como dolo ilícito, então essa declaração é anulável nos termos do **artigo 254º/1**. Este artigo só se aplica quando o comportamento censurável vem do próprio declaratório, quando foi aquele a quem se dirige a declaração que causou o erro em que o declarante se encontra.

O erro pode não vir do declaratório, pode vir de um terceiro. Nestes casos a declaração só pode ser anulada se o declaratório podia ou devia ter conhecimento da existência do dolo. Ou seja, o declarante emitiu uma declaração em erro, por ter sido enganado. Para salvaguardar o declaratório, a declaração não é anulável, a menos que o declaratório soubesse ou devesse ter sabido que o declarante tinha sido enganado.



Se não há dolo, isso não quer dizer que o erro seja irrelevante: quer dizer que o erro está sujeito a um regime diferente, o dos artigos 251º ou 252º relativos ao dolus bonus.

Sobre que matérias pode, então, recair o erro?

- Pessoa do declaratório
- Objeto do negócio
- Base do negócio
- Qualquer outra coisa

Pessoa do declaratório e objeto do negócio – Artigo 251º

O **erro sobre a pessoa do declaratório** recai sobre as características ou identidade da pessoa a quem se dirige a declaração.

Ex: Um indivíduo contrata outro pensando que este tem determinadas competências que, no final, consta que não tem.

O **erro sobre o objeto do negócio** é o erro que recai sobre o bem sobre o qual o negócio incide. Segundo alguns autores, o erro sobre o objeto também pode ter a ver como conteúdo do negócio

Ex: uma pessoa arrenda um imóvel pensando que está autorizada a fazer determinadas coisas e no final vem a constatar que aquilo que pensava fazer está-lhe vedado – erro sobre o conteúdo.

Ex.1: um indivíduo compra um quadro a pensar que é o original e afinal é uma cópia.

A consequência do erro sobre a pessoa do declaratório e sobre o objeto do negócio (**Artigo 251º**) é a **anulabilidade**, contanto que estejam reunidos os requisitos do artigo 247º.

Estes requisitos são:

- O elemento sobre o qual recaiu o erro tem que ser essencial para o declarante, ou seja, sem este elemento, o contrato não teria sido celebrado, ou não teria sido celebrado nas mesmas condições. Com este requisito, a lei pretende não condenar à anulabilidade todo o qualquer erro – o erro tem de ser relevante. Se recaísse sobre uma coisa acessória, então o erro é irrelevante e não afeta a validade da declaração negocial.

Ex: uma pessoa adquire um carro, pensando que este tinha um rádio que dava para ouvir CD's. Depois constata que este não dá para ouvir CD's. Como o carro é antigo e tem valor para si, não teria deixado de o comprar se soubesse deste aspeto.

- O declaratório tinha que saber ou devia saber da essencialidade. A lei não exige que o declaratório conheça o erro do declarante. Não é relevante que o declaratório saiba ou deva saber que o declarante está em erro. O que a lei exige é que o declaratório não deva ignorar que aquela é uma matéria essencial. Isto é, o declarante tem de provar que a pessoa com quem contratou sabia ou devia saber dessa essencialidade.

Ex: Uma pessoa vende a outra um carro de coleção. Ambas estavam convencidas de que o carro é de determinada data, vindo a descobrir que não é. O que a lei exige não é que o vendedor conhecesse o erro (que o carro não era da data que pensavam ser), é que ele deva conhecer a essencialidade que essa matéria constituía para o comprador. Se o vendedor fosse diligente, teria percebido que o ano de que o carro é, era essencial para o comprador.

Estes requisitos funcionam como forma de manter o equilíbrio entre os interesses do declarante e do declaratário.

Existem dois tipos de essencialidade:

- **Essencialidade absoluta** – “Sem isto não quero o contrato”
- **Essencialidade relativa** – “Compraria x mesmo sem determinada característica, mas sobre outras condições”

Quando estamos perante situações de **essencialidade relativa**: o interesse do declarante mantém-se mas sobre condições diferentes, a consequência é na mesma a anulabilidade por invalidade do negócio.

Nestas situações, o declarante, conseguindo provar que o declaratário teria aceitado o seu negócio mesmo com as suas “novas” condições pode tentar convertê-lo ou reduzi-lo (291º e 292º). Caso contrário, o contrato cai todo.

Base do negócio – Artigo 252º/2

A **base do negócio** consiste nas circunstâncias em que as partes fundaram a decisão de contratar. Para que haja um erro que seja relevante para a base do negócio, este tem de recair então sobre as circunstâncias em que ambos os sujeitos tomaram a decisão de contratar. Se o erro estiver sobre essas circunstâncias (**252º/2**) o contrato fica sujeito aos requisitos do disposto sobre a alteração de circunstâncias (437º).

Temos **alteração das circunstâncias** quando as partes celebram um contrato num determinado contexto, e este altera-se significativamente, sendo obrigados a cumprir as suas obrigações nessas novas circunstâncias. Quando há uma alteração radical, não é justo que se exija às pessoas que cumpram as mesmas obrigações a que se propuseram num contexto totalmente diferente. Seria contrário à boa-fé exigir que se continuasse a cumprir as obrigações num contexto totalmente diferente.

A principal diferença entre as duas matérias é que no erro sobre a base do negócio o contrato é nulo desde o início, existindo uma potencial invalidade, enquanto na alteração de circunstâncias existe uma potencial validade. No primeiro caso, as partes representaram mal a realidade desde o início; no segundo, representaram-na bem, mas esta veio a alterar-se.

Como no erro sobre a base do negócio, a declaração padece de um vício originário, a sua consequência é a **anulabilidade**, quando cumpridos os requisitos do artigo 437º:

1. A manutenção do contrato afete gravemente os princípios da boa-fé; e
2. A exigência das obrigações não esteja coberta pelos riscos próprios do contrato;

Outros vícios – artigo 252º/1

Para que este erro determine a anulação ou **anulabilidade** da declaração é necessário que as partes tenham reconhecido, por acordo, a essencialidade do motivo sobre o qual o erro recaiu (artigo 252º/1).

Não basta que o declarante diga que o declaratário sabia, porque a circunstância de sabermos uma coisa não significa que estejamos de acordo com ela. O declarante tem de provar que o declaratário sabia e conhecia e aceitou que aquele fosse um elemento essencial.

Se o declaratário fez essa aceitação, é um erro suficiente para levar à anulação da declaração negocial.

Se o declarante não conseguir demonstrar que o declaratário aceitou que aquela era matéria essencial para o declarante então o erro não leva à invalidade da declaração negocial.

Coação moral – Artigos 255º e 256º

Para que tenhamos coação moral, temos de ter combinados os requisitos que constam do **255º/1**. Temos que ter:

- **Uma ameaça:** alguém que faz uma ameaça ao declarante, que lhe promete um mal;
- **A ameaça tem de ser ilícita:** não é coação moral se, por exemplo, um senhorio ameaçar despejar o arrendatário se ele não pagar a renda;
- **A ameaça tem que ser a causa da declaração:** é necessário que demonstremos que o declarante só emitiu aquela declaração com aquele conteúdo tendo em conta a ameaça e o propósito de se subtrair ao mal por ela representado;

Verificados estes requisitos, estamos perante uma situação de coação moral.

O **255º/3** restringe a ameaça que é vista como coação. Não constituem coação moral o exercício normal do direito e o temor reverencial. O temor reverencial relaciona-se com o medo que temos de dizer “não” a determinadas pessoas e com o facto de as querermos agradar. Já pode ser coação moral se as pessoas por saberem desse poder que têm abusarem dele.

A ameaça não tem de respeitar ao declarante, pode respeitar a terceiro (**255º/2**).

Os efeitos da coação moral estão previstos no artigo **256º**. Para sabermos quais são os efeitos da coação moral temos que distinguir consoante a moral provenha do declaratário ou de um terceiro.

- Sempre que a coação vem do declaratário, a declaração é **sempre anulável**. Ou seja, se o declaratário extorquir com a promessa de um mal uma declaração ao declarante, a declaração é anulável.
- Porém, se a ameaça vier de terceiro, não basta qualquer ameaça para que a declaração seja anulável. A ameaça tem de ser séria quanto ao mal e quanto ao risco que justifique o medo da sua consumação. Só verificados estes dois requisitos é que a ameaça por terceiro **conduz à anulação**.

A coação cessa quando o declarante recupera a liberdade.

A incapacidade acidental – artigo 257º

Quando falamos de **incapacidade acidental (257º)** falamos dos casos de incapacidade que não são permanentes. A incapacidade acidental engloba, portanto, pessoas que são capazes, mas que em determinadas circunstâncias se tornam incapazes.

O equilíbrio encontrado pela lei para defender tanto os interesses do declarante, como do declaratário, diz que a declaração só é anulável se a incapacidade for conhecida do declaratário.

Ex: Uma pessoa visivelmente bêbada celebra um contrato. Este é anulável se o declaratário conhecer a invalidade do declarante.

Assim, se o declarante não evidenciar a sua incapacidade, a declaração é válida: é protegida a confiança do declaratário.

Vícios relacionados com a exteriorização

Há que distinguir vontade real de vontade exteriorizada. Na situação ideal, a vontade exteriorizada corresponde à vontade real, porém, no caso de existência de erro, as duas vontades são divergentes.

A lei distingue duas causas que podem levar à divergência entre as duas vontades:

- **Divergências intencionais:** às vezes, o declarante quis, voluntariamente, declarar uma coisa diferente daquela que decidiu (o declarante quer enganar). Dentro desta divergência intencional, a lei estipula os artigos 240º a 244º onde encontramos o regime da simulação e o da reserva mental.
- **Divergências não-intencionais:** Existe uma divergência entre as vontades declaradas, mas essa divergência não foi provocada pelo declarante. A lei refere-se a estas figuras não intencionais nos artigos 247º a 250º onde trata as figuras do erro na declaração (247º e 248º), o erro de cálculo ou de escrita (249º) e o erro na transmissão da declaração (250º).

Erro na declaração – Artigo 247º

No **artigo 247º** encontramos os dois elementos que caracterizam o erro na declaração. O erro existe quando:

- A vontade declarada (a que apreendemos utilizando as regras de interpretação) não corresponde à vontade real;
- Isto ocorre devido a erro (não intencional)

Consequências

- A declaração é **anulável** se estiverem verificados os requisitos de relevância do erro:
 - Que este erro recaia sobre um elemento essencial para o declarante;
 - Que o declaratório conhecesse ou não devesse ignorar essa essencialidade;

Estamos perante um caso de anulabilidade por isso já sabemos que é o declarante quem pode invocar a anulabilidade (o que incorreu em erro) no prazo de um ano a contar da cessação do vício (quando ele se apercebe que interpretada a sua vontade, ela é diferente da que ele decidiu).

Exemplo: Uma pessoa passa junto a uma loja e vê um carro na montra. Gosta imenso dele por isso tira o número da loja para no dia seguinte ligar a dizer que quer comprar o carro. No dia seguinte fá-lo e diz que quer comprar o carro da montra. Porém, entretanto, o carro que estava na montra mudou. Há um erro na declaração pois estão preenchidos todos os requisitos. Assim que se apercebe que o carro que “pediu” não é o que queria, começa a contar o prazo de um ano.

Artigo 248º

De acordo com o regime geral da anulabilidade, esta é um vício que está na disponibilidade da pessoa em proteção da qual a invalidade foi estabelecida.

A lei deixa na disponibilidade do protegido prevalecer-se ou não da invalidade. O declarante tem duas formas de deixar a declaração continuar a produzir efeitos: deixar passar o prazo da anulabilidade ou confirmar a declaração.

Este artigo permite que o declarante faça cessar a invalidade de uma outra forma: opondo-se à mesma desde que o declaratório aceite a declaração com o sentido que o declarante lhe quis dar realmente.

Ex: O caso do carro é anulável, mas o declaratório pode cessar a causa da invalidade se aceitar a declaração com os efeitos que o declarante lhe quis dar, ou seja, se lhe quiser vender o carro que estava na montra no dia anterior.

Erro de cálculo ou de escrita – Artigo 249º

No erro de cálculo ou de escrita também há um caso de divergência não intencional entre a vontade real e a vontade declarada. Seria, portanto, em abstrato, na ausência do **249º**, uma situação em que aplicaríamos o **247º** - seria um caso de erro na declaração. Porém este tipo de erro é especial, exigindo um tratamento especial na lei.

Esse tratamento especial justifica-se por estarmos a falar naqueles casos em que a existência do erro é revelada no próprio contexto da declaração ou através das circunstâncias em que a declaração é feita.

Neste caso, a própria declaração torna visível a existência do erro, permitindo ao declaratório aperceber-se de que existe um erro na declaração.

Existe, assim, uma coincidência no sentido em que o declarante quis uma coisa, não obstante não ter sido correto na forma como comunicou, o declaratório teve condições para perceber aquilo que ele quis, efetivamente, dizer.

Exemplo: Alguém diz “Eu compro 15 latas de tinta por 5€ cada uma por 85€”. O que recebe o dinheiro apercebe-se que a conta não dá 85€ mas sim 75€.

Estamos perante as situações em que quer pelo texto da declaração, quer pela sua envolvência, o declaratório apercebe-se da divergência entre a vontade real e a vontade declarada. Se ele se apercebe disto, desaparece o pressuposto de aplicação do 247º, não existindo invalidade.

Se o declaratório se apercebeu, o declarante tem apenas que ratificar a declaração fazendo com que a vontade declarada corresponda à sua vontade real que já é conhecida do declaratório.

Situação base comum entre o 247º e o 249º: o declarante declara uma coisa quando efetivamente quer outra.

Diferenças: Enquanto no 247º o declaratório não sabe nem tem que saber mais do que a vontade declarada, no 249º o declaratório conhece a vontade real porque é visível a existência do erro.

Em termos práticos, sabemos se se aplica o 247º ou o 249º colocando-nos na situação do declaratório: “ele tinha ou não tinha condições para se ter apercebido do erro?”. Se sim, estamos perante um erro de cálculo ou escrita. Se não, estamos perante um erro na declaração.

Erro na transmissão da declaração – Artigo 250º

O pressuposto neste erro é que o declarante utiliza uma outra pessoa para transmitir a sua declaração e esse intermediário transmite incorretamente a declaração. Entre o que o declarante decidiu e mandou dizer, e o que o declaratório recebeu, há uma diferença.

Aplica-se aqui o **artigo 247º** por remissão do **artigo 250º** de acordo com os requisitos acima abordados:

- A vontade declarada não corresponde à vontade real;
- Isto ocorre devido a erro (não intencional)

O **nº2** trata dos casos em que a divergência é intencionalmente causada pelo intermediário, o que significa que o **nº1** só se aplica quando o intermediário não atuou com dolo. Quando atua com dolo a declaração é sempre anulável, independentemente de estarem, ou não, reunidos os requisitos do 247º.

A **simulação** existe quando o declarante e o declaratório concordaram entre eles que o declarante vai emitir uma vontade diferente da sua vontade real para enganar terceiro (artigo 240º).

Para haver simulação tem de haver:

- Uma declaração negocial
- Uma divergência entre a vontade real e uma vontade declarada
- Uma divergência intencional
- Um acordo simulatório
- Um objetivo: enganar terceiros

Exemplo 1: Havia um imposto em que o imposto era uma percentagem do preço: quanto maior o preço, maior o imposto. As partes combinavam entre eles declarar na escritura de compra e venda um preço inferior ao real: a casa era vendida por 500, mas na escritura apareciam 300.

Exemplo 2: Imagine-se que A está cheio de dívidas. Eventualmente os credores virão cobrar e atacar todo o património de A. A finge que vende a B para ficar sem bens, para este não poder ser apreendido.

A consequência da simulação é a **nulidade**, ou seja, a não produção de efeitos (**art 240º/2**). Esta nulidade pode ser arguida ao longo do tempo e por qualquer interessado.

A simulação pode ser:

- **Absoluta:** Ocorre quando entre declarante e declaratório não se pretende declarar negócio algum: o negócio é simulado (exemplo 2). Aqui tudo acaba com o juízo de **nulidade**.
- **Relativa:** Neste caso, além do negócio ser simulado é também dissimulado, ou seja, as partes declaram uma coisa mas querem outra. Por trás da mentira existe um negócio verdadeiro e que as partes querem, efetivamente. Existe o negócio simulado e o dissimulado, que é o que as partes querem realmente (exemplo 1) (**artigo 241º**).

Neste caso, o negócio simulado é sempre nulo, enquanto o negócio dissimulado (artigo 241º), em princípio, é válido, produzindo efeitos de acordo com a vontade real das partes. Não é assim sempre porque sempre que o negócio dissimulado seja formal (tenha que satisfazer requisitos de forma), só pode ser válido se preencher os requisitos de forma.

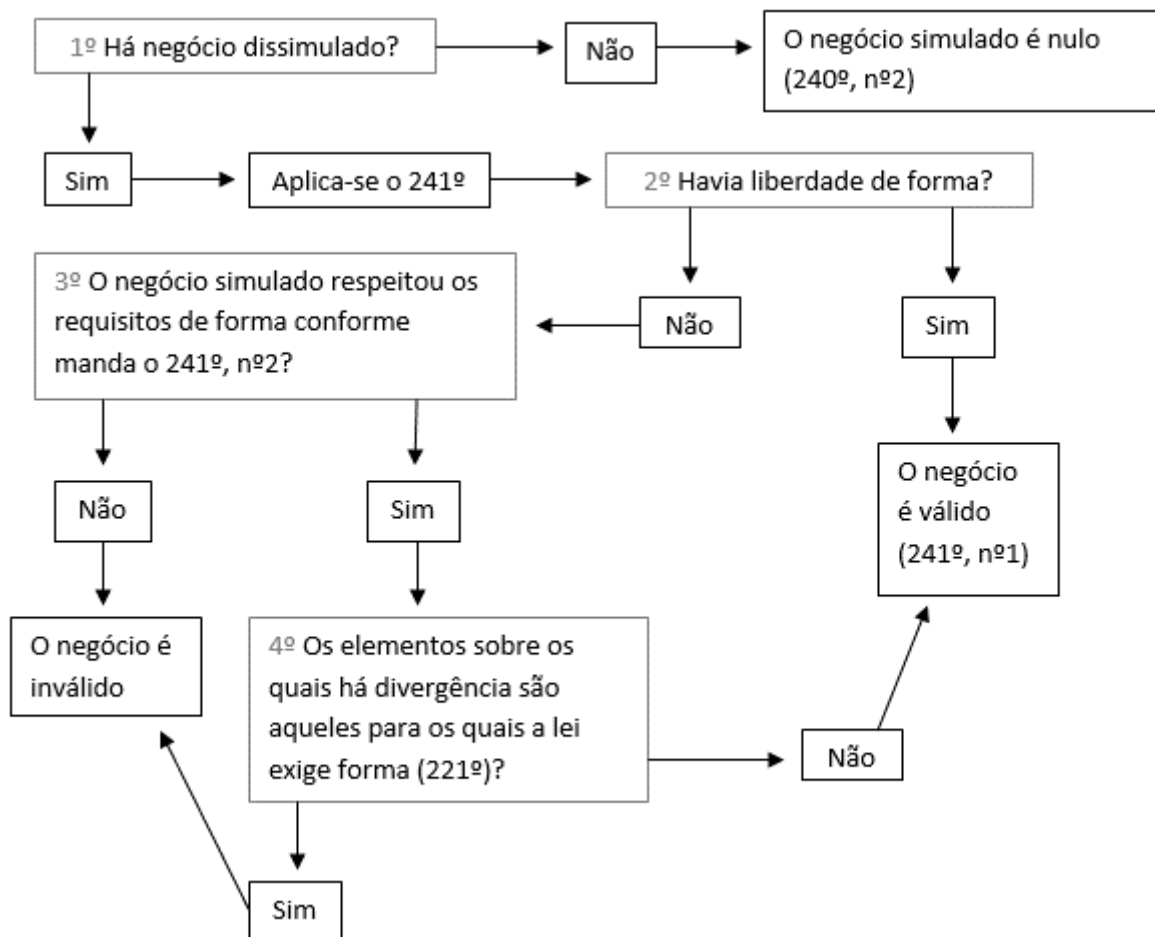
Regra geral, o negócio dissimulado não tem forma alguma, por isso, o máximo que podemos fazer é aproveitar a forma do negócio simulado para o negócio dissimulado.

Ex: O negócio do exemplo 1 (simulado) tem a forma de escritura pública exigida, na qual aparece o valor de 300. Não existe nenhum documento formal do negócio dissimulado (uma escritura pública em que aparecesse o valor 500), porque esse negócio apesar de ser o querido, não foi declarado.

Os requisitos de forma quanto ao negócio dissimulado não foram cumpridos, mas foram quanto ao negócio simulado. Podemos então tentar aproveitar a forma do negócio simulado para salvar o negócio dissimulado que por não ter a forma exigida seria nulo.

Como o negócio tem diferenças, só podemos aproveitar a forma do negócio simulado dentro do limite do artigo 221º, ou seja, só podemos aproveitar a forma do negócio simulado para o dissimulado se conseguirmos provar que os elementos sobre os quais se verifica a divergência não são aqueles que justificam a exigência da forma.

Se por exemplo, os dois negócios fossem quanto a duas casas diferentes não se podia fazer o aproveitamento porque esse é um elemento essencial.



De todos os vícios estudados até aqui, este é o único que tem como consequência a nulidade. Porém, esta não é uma nulidade que se sujeita ao regime geral. O legislador estabeleceu algumas disposições específicas que regulam esta nulidade:

Artigo 242º

Esta invalidade foi combinada entre o declarante e o declaratório, por ter como objeto um negócio simulado. Tendo sido combinada, surge a questão de saber se a nulidade pode ser invocada por um simulador contra o outro. O artigo 242º resolve essa dúvida dizendo que os simuladores podem invocar a nulidade entre si.

Artigo 243º

A verdadeira especificidade encontramos no artigo 243º sobre a inoponibilidade da simulação de terceiros de boa-fé. De acordo com este artigo, o terceiro de boa-fé (243º/2), não pode ver a sua vontade afetada em razão da existência da simulação. Daí que os simuladores não possam invocar a nulidade da simulação contra terceiro de boa-fé. A boa-fé a que se refere o artigo vem no nº2 (boa-fé subjetiva psicológica).

Ex: A transfere para B os seus bens para fugir aos seus credores. B pega nos bens e vende a C. C, não sabe da simulação e vai adquirir os bens. A e B não podem invocar a nulidade da simulação, prejudicando C que estava de boa-fé (proteção do terceiro).

Os efeitos da nulidade vão ter, assim, de ser ressaciados em detrimento da proteção de terceiro. A devolução dos bens por parte do B ao A já não vai ser possível; pode dar-lhe, por exemplo, o valor dos bens.

Ex.1: Imagine-se a situação: A vende ao B um imóvel, o preço real é 500 e o preço que aparece na escritura é 250. C tinha direito de preferência sobre o negócio: tem direito de comprar para si nas mesmas condições que B comprou, ou seja, por 250 que é o que ele vê. A vai dizer-lhe que o preço não é 250 mas sim 500 e que o negócio de que ele tem visibilidade é um negócio simulado. Isto é fazer aquilo que o 243º impede: o simulador (A) não pode invocar a existência de simulação contra um terceiro de boa-fé (C). Se aplicássemos este artigo literalmente, então tem de se sujeitar às consequências: vender ao terceiro pelo preço simulado porque não lhe pode dizer que o negócio é simulado.

A injustiça desta situação tem levado à interpretação restritiva do artigo 243º que assenta na ponderação do elemento teleológico. Ou seja, o objetivo do artigo 243º é proteger o terceiro de boa-fé relativamente às suas situações de confiança legítima evitando que ele sofra prejuízos pela frustração dessa confiança. Ou seja, o objetivo do artigo é impedir que a frustração da confiança do 3º lhe traga prejuízos que sejam injustificados. Pelo contrário, o 243º não tem por objetivo atribuir ao terceiro benefícios, mas sim não o deixar ficar pior. Se permitirmos ao 3º adquirir por 250 estamos a dar-lhe um benefício que não tem correspondência no direito que ele tem, o direito de adquirir nas mesmas condições que B que vai pagar, na realidade, 500.

Neste caso, o 243º não impede que o simulador invoque a simulação a terceiros em todas as circunstâncias: não impede quando o resultado da mesma é concretizar um benefício a que o terceiro de boa-fé não tem direito.

A reserva mental – Artigo 244º

A **reserva mental** é o segundo caso de divergência entre a vontade real e a vontade declarada. Está prevista no **artigo 244º**. De acordo com o nº1 deste artigo “há reserva mental sempre que é emitida uma declaração contrária à vontade real com o intuito de enganar o declaratório”. Esta divergência é decidida apenas pelo declarante, com o objetivo de enganar o declaratório.

Ex: Alguém está a pensar vender determinada coisa a um terceiro. Um amigo da pessoa que vai vender não quer que ele venda a terceiro porque não gosta dele, então diz que compra. Não quer comprar na realidade, só declara que quer para que ele não venda a terceiro.

Os **efeitos da reserva mental** são os da simulação. Ou seja, a pessoa que emite uma declaração ao outro com o objetivo de o enganar fica vinculado à declaração que emitir.

Se o declarante não tenciona aquilo que declarou há-de querer desvincular-se, enquanto o declaratório há-de querer a vinculação. A proteção recai sobre o terceiro. A declaração é válida, não obstante da existência de reserva mental.

A reserva mental só tem como efeito **a nulidade nos casos em que seja conhecida do declaratório**, ou seja, nos casos em que o declaratório saiba que está a ser enganado e que o declarante não está a declarar aquilo que efetivamente quer.

Negócios usurários – Artigos 282º e 283º

Os **negócios usurários** estão previstos nos **artigos 282º e 283º**.

Temos um negócio usurário quando alguém, explorando a situação de necessidade inexperiente obtiver deste, para si ou para terceiro, a existência de benefícios excessivos ou injustificados (artigo 282º).

Nos vícios que vimos até agora, o vício está no processo formativo do processo declarativo: não há um juízo do conteúdo da própria declaração. No negócio usurário já não é assim. O vício tem em parte que ver com a formação da declaração, e na outra parte com o conteúdo da declaração. Há requisitos que aferimos por referência ao processo da declaração, e outros que aferimos por referência ao conteúdo da declaração.

O requisito relacionado com a **formação da declaração** negocial tem a ver com a circunstância de haver alguém que explorou a situação de outrem: alguém explora a situação de inferioridade em que o outro se encontra.

É necessário que o **conteúdo da declaração** resulte para si ou para terceiro a promessa ou a concessão de benefício injustificados: do conteúdo da declaração tem de resultar a atribuição de um benefício que seja injustificado ou que seja excessivo.

Ex: O aluno estudou até tarde na noite dos exames e adormeceu de manhã. Como fica sem transporte recorre ao único táxi que encontra. O taxista, que normalmente cobra 5 por aquele percurso, vai cobrar 50 porque sabe que ele está em inferioridade (necessidade). O seu ganho é demasiado excessivo por isso o negócio é usurário – cumpre os dois requisitos:

- Explora a situação de fraqueza
- Atribui benefícios excessivos a si ou a terceiros

A inferioridade pode assumir várias modalidades, traduzindo-se em diferentes características:

- **Necessidade**
- **Inexperiência** - inexperiência numa determinada matéria
- **Ligeireza** – as pessoas que são, habitualmente, descuidadas.
- **Estado mental** – situações de maior sensibilidade, comoção...
- **Dependência** – alguém que está dependente de outrem ou de outra coisa tende a aceitar circunstâncias que noutro caso não aceitaria
- **Fraqueza de caráter** – pessoas que são maleáveis e influenciáveis

A usura tem como efeito a **anulabilidade** da declaração negocial. Esta anulação fica sujeita ao regime geral mas também a algumas particularidades:

- Permite-se ao lesado que requeira, em vez da destruição de todo o negócio, a modificação do negócio segundo juízos de necessidade. Pretende retirar-se do negócio os juízos que sejam desproporcionais. Neste caso, aquele que pode invocar a anulabilidade tem uma alternativa.
 - Se ele opta pela modificação, a outra parte tem de aceitar a modificação.
 - Se ele opta pela anulação, a outra parte pode opor-se, oferecendo a modificação

Enquanto na generalidade dos casos a pessoa protegida é quem decide se o negócio se mantém ou não, neste caso parte de uma alternativa, sendo que se optar pela anulação, a outra parte pode opor-se oferecendo a modificação.

O lesado pode:

- Nada fazer durante um ano
- Confirmar o negócio
- Modificar o negócio – é assegurada a modificação
- Anular o negócio
 - O usurário aceita a anulação
 - O usurário opõe-se à anulação e oferece, em contrapartida, a modificação

As coisas

No **artigo 202º** “Diz-se coisa tudo aquilo que pode ser objeto de relações jurídicas”.



Esta noção de coisa relaciona-se mais com “bem” do que com “coisa”.

- As coisas são uma modalidade de bens possíveis.

Coisas, em sentido técnico, correspondem àquilo que tem uma existência física: uma mesa é uma coisa, um livro é uma coisa...

Como é óbvio, as situações jurídicas não têm por objeto apenas coisas materiais, têm também outros bens. São exemplos a personalidade, a imagem, a honra... Temos também direitos de crédito que têm por objeto prestações, que também não são coisas.

Tudo isto são bens e, por isso, são aptos à satisfação de necessidades. Como tal, todos os bens são protegidos pelo Direito.

No âmbito do Direito privado, só interessam bens que possam ser apropriados por sujeitos privados. Assim, excluem-se algumas realidades: **artigo 202º/2**:

- Coisas que não podem ser objeto de direitos privados
- Coisas que se encontram no domínio público
- Coisas que pela sua natureza são insuscetíveis de apropriação

Classificação das coisas

Coisas móveis e imóveis

- Coisas móveis – **artigo 205º**
 - São móveis todas as coisas que não são imóveis
- Coisas imóveis – **artigo 204º**
 - Prédios rústicos e urbanos
 - Águas
 - Árvores, arbustos e frutos naturais, enquanto estiverem ligados ao solo
 - Direitos inerentes aos imóveis anteriores
 - Partes integrantes dos prédios rústicos e urbanos

⇒ **Critério:** Temos de verificar se existe ou não construção. Se existir temos de ver o que prevalece em termos de afetação económica e de valor: se for o terreno, é um prédio rústico; se for a construção, é um prédio urbano.

Um **prédio é rústico** quando o terreno não tem construção alguma ou quando a construção não tenha autonomia económica. Ou seja, se tivermos um terreno onde existe uma arrecadação, onde quem cultiva o terreno guarda os seus utensílios temos um terreno rústico: a afetação económica do terreno está no próprio terreno e não na construção.

Um **prédio é urbano** quando olhamos para um terreno e o que predomina é a construção. Nestes casos, o terreno é apenas a base na qual a construção está.

Existem, ainda, os **prédios mistos**, que são constituídos por uma parte rústica e outra urbana.

Nota: Quando falamos do terreno como coisa este tem de ser juridicamente individualizado.

Nos prédios rústicos e urbanos temos:

- **Partes componentes:** elementos que integram a própria coisa sem a qual a coisa não existe ou surge degradada na sua substância. São as partes que compõem a coisa e que, por isso, são também imóveis.

Ex: Numa casa, os tijolos são parte componente.

- **Partes integrantes:** Partes que estão ligadas materialmente ao prédio com caráter de permanência. A ligação não pode ser ocasional, tem de ser tendencialmente permanente.

- **Coisas acessórias:** artigo 210º “coisas móveis que, não constituindo partes integrantes, estão afetadas por forma duradoura ao serviço ou ornamentação de uma outra”. Não estão materialmente ligadas à coisa com caráter de permanência. As coisas acessórias são sempre coisas móveis. Podem estar ao serviço de bens móveis ou imóveis.

Tudo quanto seja coisa acessória não está, normalmente, incluído nos negócios jurídicos que têm por objeto a coisa principal **(210º/2)**.

As **águas** são imóveis enquanto andam nos rios, mares e nascentes. Quando enchemos uma garrafa de água com água do rio, essa água passa a ser móvel e deixa de ser imóvel.

As **árvores, arbustos e frutos** têm o mesmo critério. Uma maçã enquanto está na macieira é imóvel, quando a arrancamos, passa a ser móvel. As coisas passam a ser móveis quando fazemos delas destaque físico. Claro que existem exceções. Se uma pessoa vender os frutos de um pomar quando estes ainda são imóveis, estes já vão ser vistos juridicamente como móveis. São vistos pelo OJ como a coisa futura que vão ser: o fruto destacado da macieira.

Coisas simples e compostas

“É havida como **coisa composta**, ou **universalidade de facto**, a pluralidade de coisas móveis que, pertencendo à mesma pessoa, têm um destino unitário.”

Artigo 206º/1



Cada coisa que integra o conjunto continua a ser uma coisa em si mesma. Assim, essas coisas podem ser objeto de relações jurídicas próprias

Artigo 206º/2

As **universalidades de direito** já não são coisas em si mesmas. Nestes casos existe um conjunto de coisas que o OJ permite que sejam objeto de um negócio unitário, ou seja, que fiquem sujeitas a uma determinada vicissitude que é comum.

Não é que as coisas juntas formem uma única coisa, simplesmente o OJ permite tratar unitariamente o conjunto das coisas individuais.

Ex: Um hotel: tem todo o mobiliário necessário ao funcionamento, tem os trabalhadores, tem as relações com os fornecedores, tem os créditos sobre os clientes... O conjunto forma o estabelecimento.

Nota: As universalidades de Direito não são as que nós quisermos: são aquelas que o OJ permite existir.

Se quisermos fazer um negócio sobre um conjunto de coisas, geralmente, temos de especificar cada uma dessas coisas. As coisas não se transferem em conjunto: cada uma se transfere à sua vez.

Ex: A não compra das coisas 1 a 7, compra a coisa 1, a coisa 2, a coisa 3...

Coisas fungíveis ou não fungíveis

Artigo 207º

Coisas fungíveis são coisas que são substituíveis umas pelas outras, por terem o mesmo género e a mesma quantidade.

Por oposição, **coisas infungíveis** são aquelas que não são substituíveis.

A distinção é relevante porque se eu comprar uma coisa infungível, o vendedor só cumpre se me entregar especificamente essa coisa. Se comprar uma coisa fungível, já não funciona assim.

Este artigo não fala sobre as coisas **ultra fungíveis**. O caso mais característico é o dinheiro: podemos trocá-lo e ter acesso ao mesmo valor em acesso a coisas diferentes.

Ex: Posso trocar uma nota de 20 por duas de 10.

Coisas consumíveis ou não consumíveis

Coisas consumíveis, nos termos do **artigo 208º** são “as coisas cujo uso regular importa a sua destruição ou a sua alienação.”

Ex: Uma maçã é uma coisa consumível.

Por oposição, todas as coisas cujo uso regular não importe à sua destruição, são coisas **não consumíveis**.

Existem duas formas de consumir as coisas:

- ⇒ Utilizando-as
- ⇒ Alienando-as

Coisas principais ou acessórias

“São **coisas acessórias** ou **pertenças**, as coisas móveis que, não constituindo partes integrantes, estão afetadas por forma duradoura ao serviço ou ornamentação de uma outra”.

Artigo 210º/1



“Os negócios jurídicos que têm por objeto a coisa principal não abrangem, salvo disposição em contrário, as coisas acessórias”

Artigo 210º/2

Coisas presentes ou futuras

Uma **coisa é futura** para o direito quando ainda não a temos: ou porque ainda não existe (neste caso é futura também do ponto de vista físico), ou porque ainda não a tenho mas espero vir a ter (a coisa já existe mas está no património de outra pessoa) – **artigo 211º**

É possível vender uma coisa futura, mas o negócio só se pode efetuar no momento em que a coisa se torne presente.

Os frutos

Frutos são os rendimentos que uma coisa propicia sem perda da sua substância. Por exemplo, a renda que recebemos de uma casa que arrendamos é um fruto – **artigo 212º/1**.

Os frutos podem ser: **212º/2**

- Naturais se provêm diretamente da coisa
- Civis se se produzem em consequência de uma relação jurídica

Os artigos **213º - 215º** falam dos critérios de repartição dos frutos. Os frutos não são de geração espontânea: normalmente respondem ao fim de um processo que ocorre durante um período de tempo (**Ex:** juros). Pode ocorrer que no período de tempo que o fruto estiver a ser gerado, este seja transmitido. Isto pode levantar a questão de saber quem tem, então, direito aos frutos.

⇒ Ver artigos **213º, 214º e 215º**

As benfeitorias

Benfeitorias são “todas as despesas feitas para conservar ou melhorar a coisa” (**216º/1**). São benfeitorias quer aquelas que se destinam a manter o valor da coisa, como as que têm por objetivo aumentar o seu valor.

As benfeitorias podem ser: (**216º/2**):

- **Necessárias:** têm por fim evitar a perda ou destruição da coisa; são indispensáveis à conservação da coisa. Temos que as fazer sob pena de perder a coisa ou o seu valor.
Ex: resolver os problemas de canos de uma casa
- **Úteis:** não sendo necessárias, aumentam o valor da coisa.
Ex: substituir o soalho de uma casa por um melhor
- **Voluptuárias:** não sendo indispensáveis nem aumentando o valor da coisa, são realizadas apenas para recreio do benfeitorizante. Quem faz esta melhoria, fá-lo apenas pelo seu interesse objetivo, não acrescentando valor nenhum à coisa.
Ex: Uma pessoa resolve, numa casa, pintar estrelas no quarto dos filhos

Resolução de casos práticos

1 - António celebrou com Bento um contrato de compra e venda da casa do primeiro por documento particular, em 31 de janeiro de 2015, por 500 mil euros. O preço foi integralmente pago na data do contrato. Três meses depois, António recebeu de Carlos uma proposta para compra da mesma casa por 700mil euros. António dirigiu-se a Bento, invocando a invalidade do contrato, propondo-se restituir os 500mil euros que tinha recebido para depois vender a casa a Carlos por 700mil euros.”

Por força do artigo 220º, o contrato é nulo (289º). O vendedor pode invocar a falta de forma? Sim. Ao invocar essa nulidade, está em abuso?

R: Não existe abuso. Para que a situação fosse abusiva teríamos de ter mais elementos: ou o comportamento do vendedor aquando, ou posteriormente, à celebração do contrato. Teríamos de conseguir provar que o António sabendo da nulidade, se tinha mantido vinculado ao contrato. Se não tivermos conhecimento de um vício, não podemos criar no outro a convicção de que aceitamos o contrato mesmo assim.

Para se tornar proprietário, o Bento pode alegar que, sendo nulo, o contrato tem que ser convertido (293º), pedindo a execução da promessa. Deste modo, consegue concluir o negócio de compra e venda e tornar-se proprietário.

2 - António celebrou com Bento um contrato de compra e venda da sua oficina de reparação de automóveis. Como aquela oficina era a única na cidade, Bento tinha a preocupação de que António não fosse abrir uma oficina concorrente, por isso, exigiu de António que este assumisse a obrigação de não o fazer durante 10 anos (de não abrir a oficina). No entanto, de acordo com a lei aplicável, esta disposição não é admissível. Assim, dois anos depois, António abre uma nova oficina na cidade invocando a invalidade da referida exposição contratual.

R: A cláusula contratual incluída no contrato é nula conforme indica o enunciado, porque viola a lei (280º, nº1 + 294º). Por isso o contrato é parcialmente inválido (292º): pode proceder-se à redução e salvar a parte do contrato respeitante à compra e venda, a menos que se prove que o contrato não teria sido concluído sem a nuance de o António não abrir uma oficina durante 10 anos.

O contrato cai quando se prova que a parte do contrato que é inválida foi imprescindível para a celebração do contrato. Por isso, neste caso, o Bento é o interessado em provar isso mesmo, para fazer cair o contrato. Como o enunciado não indica nenhuma informação neste sentido, o contrato entre o António e o Bento mantém-se.

O António tem legitimidade para invocar a nulidade da cláusula e está dentro do prazo e também não há nenhuma informação que nos indique que a atuação do António tenha sido contrária à boa fé e, como tal, não podemos condenar a sua atuação à luz do abuso do direito (334º). Assim, aplicamos o regime da nulidade (286º) à referida cláusula

2.1- E se Bento tivesse dito a António aquando da celebração do contrato que a não concorrência era para ele uma questão essencial?

R: Se a cláusula da não concorrência tivesse sido essencial no momento da celebração do contrato, tudo dependeria de o Bento conseguir ou não fazer prova dessa essencialidade. Se Bento conseguir provar essa essencialidade (e neste caso estamos a falar de uma essencialidade absoluta, porque Bento não teria celebrado este contrato sem esta cláusula), então todo o contrato cai (292º). O António tem de restituir o preço ao Bento e o Bento tem de restituir a oficina ao António (289º).

2.2 - E se fosse António a convencer Bento a incluir esta cláusula no contrato para aumentar o preço?

R: Os passos iniciais são os mesmos que demos para as respostas anteriores. Nesta hipótese não há forma de o Bento demonstrar que a cláusula era essencial para o contrário, muito pelo contrário, uma vez que foi o António que quis incluir a cláusula no contrato.

Estamos perante um caso de essencialidade relativa porque o contrato ter-se-ia celebrado na mesma sem a cláusula, mas com um conteúdo diferente.

No entanto, a parte viciada é essencial para o contrato e, portanto, todo o contrato cai (não seria justo que o Bento continuasse a pagar ao António um preço tão elevado).

Para salvar o contrato temos de recorrer à conversão (293º), alterando o conteúdo (neste caso o preço).

Nota: No caso de abuso de direito, a parte que deu aso a uma invalidade formal do contrato fica impedida de invocar a invalidade.

Isto que defendemos para a invalidade formal não podemos transpor para a invalidade substancial porque, no último caso, o conteúdo do contrato ofende o ordenamento jurídico. Ora, neste caso é lógico que a parte que deu aso à invalidade pode invocar a invalidade, seria estranho que o ordenamento jurídico obrigasse o agente a cumprir o conteúdo de um contrato que é contrário ao OJ. Mas, ainda que a parte que deu aso à invalidade possa invocar essa mesma invalidade, há responsabilidade indemnizatória, ou seja, essa parte terá de indemnizar a outra.

3 - A escreve a B, no dia do casamento desta: “dou-te todos os meus anéis”. B responde, agradecendo. A entrega a B todos os seus anéis, exceto aquele com um valioso relógio. A nega-lho, dizendo tratar-se de um relógio e não de um anel.

1. 236º e ss – Procurar a vontade declarada de acordo com os critérios de interpretação da declaração.

⇒ Estamos perante um caso duvidoso

2. 237º

O anel não faz parte do conjunto de coisas oferecidas porque “em caso de dúvida, prevalece, nos negócios gratuitos, o menos gravoso para o disponente”

Só iríamos para o 247º se chegássemos à conclusão que o anel estava incluído na doação. Por exemplo, se nas conversas entre A e B, A sempre se tivesse referido ao relógio como anel. Haveria uma divergência entre a vontade real e a vontade declarada.

4 - A, general de golpe de Estado, diz a B, ministro do governo deposto, que lhe compra a sua moradia por 100 mil€, garantindo-lhe uma fuga em segurança para o estrangeiro, evitando, assim, a prisão. B, sabendo que a casa vale 750mil€, diz-lhe: “as regras são as suas”. A escritura é lavrada e, após golpe de Estado, B regressa ao país e pretende reaver a casa. A dispõe-se a pagar o preço justo.

Está a discutir-se a limitação à liberdade que o agente sofreu na sua decisão. Ele não decidiu vender por 100 apenas por sua vontade, mas limitado por circunstâncias externas.

Podemos estar sob uma questão usurária ou uma coação moral, consoante pensemos que o general explorou a fraqueza do ministro ou que existiu uma verdadeira ameaça.

No negócio usurário, o declaratório não queria a situação de inferioridade do outro: a situação pré-existe, o declaratório só a explora.

Em qualquer dos casos, a decisão seria **anulável**. O direito à anulabilidade pode ser exercido no prazo de um ano após a cessação do vício. A cessação do vício entende-se como o momento a partir do qual o interessado fica numa situação em que pode exercer o seu direito.

Considerando-se negócio usurário, o lesado poderia agir de acordo com o 283º: modificação do negócio segundo juízos de equidade.

5 - A telefona ao antiquário B dizendo querer ficar com o quadro exposto na montra, à venda por 4000€, pagando no mesmo dia por transferência bancária. O quadro que A pretende comprar fora, entretanto, substituído por uma réplica, com o mero fim de decorar a montra. A constata o engano e pretende reaver o seu dinheiro. B nega-lhe, entregando-lhe o quadro inicialmente exposto. A recusa qualquer compra no antiquário.

Trata-se de uma questão de erro na declaração. Não há erro-vício porque a questão é bem representada, o erro recai na declaração. A sua vontade declarada é diferente da sua vontade real (236º e 237º).

Se temos uma divergência entre a vontade real e a vontade declarada:

⇒ A divergência é intencional ou não intencional? – É não intencional

A consequência é a anulabilidade. Para que a declaração seja anulável o erro tem de recair sobre um elemento essencial e o declaratório tem ou devia de reconhecer a essencialidade desse elemento.

A anulabilidade pode ser requerida por A, a partir da cessação do vício, ou seja, a partir do momento em que percebe o erro. De acordo com o 289º o A tem direito a receber o seu dinheiro de volta. B pode opor-se à anulação aceitando o negócio tal como A queria.

6 - A pretende vender a sua luxuosa casa, embora lhe falte piscina. A contrata Z, sociedade de mediação imobiliária, a quem promete 3% do valor da venda se lhe encontrar comprador por 2.5 milhões€. B, emigrante, vê as fotografias da casa e presume que a mesma tem piscina. Z responde-lhe: “claro que tem todos os luxos”. B compra a casa por 3 milhões e, quando meses mais tarde vem a Portugal, depara-se com a casa sem piscina.

Estamos perante uma situação de dolus malus que provém de terceiro e não do declaratório. Assim, aplicamos o **254º/2**. Para que a declaração seja **anulável** o declaratório tinha de conhecer ou poderia ter conhecido o dolo. Neste caso não temos nenhum elemento que demonstre isso.

Se fosse erro na declaração:

1. Qual é a matéria sobre a qual recai o erro, é uma matéria essencial? objeto – este é um elemento essencial para o declarante.
2. O declaratório, sabia ou devia saber dessa essencialidade? Se não temos nenhum elemento na hipótese que nos ajude temos de apontar para elementos de normalidade. Quem compra uma casa destas, a este preço, conta, normalmente, que a casa tenha piscina? O declaratório devia conhecer essa essencialidade.

Artigo 259º

Diferença entre representante e nuncio: o nuncio limita-se a transmitir uma mensagem. Sempre que o declaratório aja recorrendo a um representante, devemos ligar o caso ao artigo 259º.

7 - A, professor, tendo errado ao consultar a pauta de colocação, pensa que vai ser transferido para uma escola em Lisboa e arrenda uma casa a B, revelando-lhe o motivo do arrendamento. A verifica posteriormente ter sido colocado em Aveiro.

Estamos perante uma situação de erro-vício. A pensa que vai ser colocado em Portimão, quando, afinal, é colocado em Aveiro. Se estamos perante uma situação de erro-vício:

1. Há dolo? Não – Vamos para os artigos 251º e 252º
2. Sobre que matéria incide o erro? Recai sobre o objeto? Não. Recai sobre a pessoa do declaratório? Não. Recai sobre a base do negócio ou sobre outros motivos determinantes? Sobre outros motivos determinantes. A questão é fundamento para apenas um deles, por isso não pode ser base do negócio
3. Aplicação do 252º/1 – o negócio é anulável se as partes houverem reconhecido, por acordo, a essencialidade do motivo? Reconheceram a essencialidade mas não por acordo.
4. O negócio não é anulável.

8 - A, dono de um estádio, celebra com B, agente musical, um contrato para utilização da sala para a realização de um concerto. A e B estavam certos da presença do grupo C2, facto que justificava o elevado preço acordado. Todavia, antes da celebração do contrato, os C2 haviam sofrido um grave acidente de viação.

1. Existe algum fundamento que leva a um vício? Sim, a decisão não é esclarecida.

No momento em que emitem a declaração negocial pensam que a realidade é uma quando, na realidade, é outra. Se assim é, estamos numa situação de erro: o erro-vício. Estando perante uma situação de erro vício, vamos aplicar os artigos 251º a 254º.

2. Há dolo? Não.
3. Sobre que matéria recai o erro? Erro sobre o objeto do negócio, sobre a pessoa do declaratório, sobre a base do negócio, ou sobre outros motivos determinantes da vontade? O erro recai sobre a base do negócio (437º) – ambas as partes têm de assentar neste contexto.
4. Aplica-se o regime do 252º/2. -> 437º (alteração de circunstâncias)
 - a. Há excesso dos limites da boa-fé? É justo o vínculo ao negócio nestas circunstâncias? Não.
 - b. O risco vai para além do risco normal do negócio? Sim
5. O negócio é anulável no prazo de um ano após cessação do vício.

Está em questão a **base do negócio** quando é representada mal uma realidade. Quando essa realidade se altera, em princípio, estamos perante uma situação de **alteração de circunstâncias**. Se o problema com que nos confrontamos já se verificava no momento de celebração do contrato, o problema está na base do negócio, se não houve alterações de circunstâncias.

Porém, há situações em que acontecimentos posteriores à celebração do contrato não vão ser tratados como alteração de circunstâncias mas sim como erro na base do negócio. Ainda são erro, as alterações que se traduzem na não concretização de acontecimentos específicos que as partes anteciparam. O momento é cronologicamente futuro mas é subjetivamente presente.

9 - A propõe vender a B um dos dois quadros avaliados em 250mil € que herdou. Disse-lhe: “vendo-te um deles, aquele que quiseres”. B escolheu o quadro da autoria do pintor Malhoa, propondo entrega de um apartamento em vez de dinheiro. A aceita a proposta. Um ano depois, celebrado o negócio, A sugere a B a ida ao notário. Serviu-se do pretexto para avaliar, de igual modo, o quadro em metade do seu valor, a fim de “poupar em impostos”. B aceita a sugestão. A escritura é assim lavrada.

O negócio é nulo por falta de forma, no âmbito do artigo 220º. A forma exigida é a escritura pública ou documento legal autenticado. O negócio só vai produzir efeitos quando for, portanto, regularizado no notário.

Estamos perante uma permuta (não se recebe dinheiro, é feita a troca direta de um bem por outro).

1. Existe divergência entre a vontade real e a vontade declarada? A vontade real é A dar o quadro e B o apartamento; a vontade declarada é A dar o quadro e B o apartamento. O que muda é o valor atribuído ao negócio.
⇒ Não há divergência entre as vontades.
2. O negócio é válido

Se a vontade real fosse A dar o quadro e B 250mil e a vontade declarada fosse A dar o quadro e B 125mil, então aí sim, haveria simulação e o negócio seria nulo.

10 - Há dois anos, António ao regressar de Moçambique mostrou a Bento umas estátuas que trouxe. Bento, manifestamente impressionado com a sua beleza, comenta-as com Carlos que, querendo passar por um entendido em arte africana, diz que devem ser valiosíssimas no futuro. Com base nisto, Bento propõe comprar as estátuas por 500€. António aceita pois só as comprou por 10€. Bento, foi a Moçambique e constatou que havia estátuas iguais às suas a 10€. Pode pedir a devolução de 490€?

1. A decisão foi esclarecida? Não.
⇒ Estamos perante erro vício. Aplica-se os artigos 251º ao 254º.
2. Há dolo? Não, não existe uma intenção de induzir o autor da declaração ao erro.
 - a. Se houvesse dolo, seria dolo de terceiro – 254º/2.
 - b. Nos termos do 254º o dolo não seria relevante
 - c. Volta-se a aplicação do 251º e 252º⇒ Aplicação dos artigos 25º e 252º
3. Sobre que recai o erro? Sobre o objeto – aplicação do 251º
⇒ Remissão para o 247º
4. A matéria sobre a qual o erro recai é essencial? Sim
5. O declaratório reconhecia ou devia reconhecer a essencialidade, para o declarante, da matéria sobre a qual incidiu o erro? Sim.
⇒ A cessação do vício dá-se a partir do momento em que o Bento se apercebe do erro que cometeu
⇒ As consequências do erro seriam a anulação, com os efeitos do 289º: teria de devolver as estátuas e receber os 500€.

11 - António, residente em Lisboa, foi contactado por uma empresa do Porto, que lhe propôs a celebração de um contrato de trabalho. Entusiasmado com essa possibilidade, António enviou a Bento, seu senhorio, uma carta destinada a pôr fim ao termo do contrato de arrendamento da casa em que vivia. No entanto, já depois de confirmada por Bento a aceitação da cessação do referido contrato de arrendamento, a tal empresa do Porto comunica a António que já não o pretende contratar, porque entrou em situação de insolvência. António pretende assim recuar na sua intenção de fazer cessar o seu contrato de arrendamento, sendo, no entanto, confrontado com a posição de Bento que apenas está disponível para celebrar um novo contrato, com uma renda substancialmente superior.

O António pretende desvincular-se de um contrato.

1. A sua decisão foi esclarecida? Não. A sociedade já estava na situação de insolvência.
⇒ Estamos perante uma situação de erro vício.

2. Há dolo? Não.
⇒ Vamos para os artigos 251º e 252º.
3. Sobre que matéria recai o erro? Outros motivos determinantes da vontade – 252º/1.
 - a. Não há erro sobre a base do negócio porque as alterações das circunstâncias não são comuns a ambas as partes.
 - b. O contexto da declaração negocial só é relevante para o António.
4. A declaração não é anulável porque não houve acordo a reconhecer a essencialidade da matéria.

12 - De partida para umas longas férias, António encarregou Bento de cuidar da sua casa, deixando-lhe para esse efeito uma procuração que lhe atribuiu poderes para “praticar todos os atos que se mostrem necessários ou convenientes à conservação” da referida casa, “segundo o exclusivo critério de Bento”. Passados uns meses, esclarecendo que a casa era de António, Bento contratou Carlos para pintar a casa de branco, porque detestava casas pintadas de amarelo.

Carlos concluiu o trabalho, pretendendo agora receber o valor acordado com Bento. No entanto, António recusa pagar esse montante, porque “nada tem que ver com aquele contrato celebrado entre Bento e Carlos”. De igual modo, Bento recusa pagar, porque sempre disse que a casa era de António.

1. Bento celebrou o contrato em nome próprio ou em nome do António? Houve representação?
 - a. Se o Carlos devia ter percebido que havia representação...
⇒ O contrato não produz efeitos na esfera jurídica do Bento

O Bento está a atuar sem poderes – 268º: se o Carlos tivesse sido diligente de acordo com o ónus do 260º teria percebido que o Bento não poderia fazer aquilo

⇒ O contrato que já era ineficaz em relação ao Bento é também ineficaz em relação ao António.

13 - António, atenta a lei aplicável ao exercício da sua profissão, está legalmente impedido de deter participações em sociedades comerciais. Pediu então a Bento, seu amigo, que – usando dinheiro que António lhe entregaria – adquirisse a Carlos uma quota numa sociedade por quotas. Depois, quando António se reformasse, Bento “passaria” a referida quota para o nome de António. No entanto, dois anos depois, a sociedade em causa foi declarada insolvente e António desinteressou-se da mesma. António contactou então Carlos dizendo-lhe que este tinha de lhe devolver o dinheiro pago por Bento, contra a devolução da quota adquirida por este.

Diz António que, uma vez que Bento tinha sido o seu “testa de ferro” o contrato entre Bento e Carlos deveria, afinal, valer como um contrato entre António e Carlos. Assim sendo, porque a transmissão de quotas teria de ser celebrada por escrito (conforme a disposição legal imperativa) e ainda porque António não poderia adquirir participações em sociedades comerciais, o referido contrato era inválido.

Tem Carlos forma de se opor a esta pretensão de António?

Porque é que não há simulação?

Na simulação existe sempre uma diferença entre a vontade real e a vontade declarada. Nesta situação não se podia estar numa situação de simulação: o António quer comprar mas não pode, então pede a B que, efetivamente, compra. Não existe simulação, porque para que exista, é necessário que as partes do contrato tenham acordado efetuar um contrato com o objetivo de enganar terceiros. Não há qualquer referência a um acordo entre A e B com este objetivo.

Da perspectiva do Carlos, este está a vender a Bento e a este que quer vender. Não existe acordo simulatório. A declaração que está em causa é entre o Bento e o Carlos.

Como não existe simulação o negócio é real, produzindo efeitos nos seus próprios termos entre B e C.

António está a aplicar (mal) os **artigos 240º e 241º**: o negócio que verdadeiramente existe é entre A e C, por isso devem ser-lhe aplicadas as normas da simulação, quanto à forma e quanto ao conteúdo.

Exemplo: A está impedido de vender a C. A arranja alguém disponível para comprar e revender a C nas mesmas condições. Na prática, o que se queria era uma venda do A a C. Há uma diferença entre a vontade real (A ao C) e a vontade declarada (A ao B). O primeiro negócio é portanto simulado, enquanto o segundo é dissimulado e ambos são nulos. O que passamos a ter, por força do 241º é uma venda do A ao C – este negócio é anulável devido ao 877º.

14 - Na negociação de um acordo para a cessação de um contrato de trabalho o empregador diz ao trabalhador “Pago-te hoje metade daquilo a que tens direito, em alternativa vais para tribunal e daqui a uns anos recibes tudo aquilo a que tens direito, ou seja, ou recibes hoje metade, ou recibes tudo daqui a uns anos”. Porque precisava do dinheiro o empregado aceitou o acordo. Passado uma semana exigiu o resto do dinheiro. Pode fazê-lo?

1. O declarante representou bem a realidade? Sim.
2. A decisão tomada foi livre? Não.

Para que haja coação moral tem de existir uma ameaça. Se disséssemos que havia ameaça, a declaração seria anulável. Se considerássemos que não havia ameaça teríamos de ir para o negócio usurário. Para que este fosse anulável seria preciso que houvesse a exploração de uma situação de necessidade.

Neste caso, considera-se que existe ameaça. Dizer a alguém que não se lhe paga aquilo que se lhe deve pagar é sempre ilícito. Ir a tribunal qualquer um pode ir, mas esperar anos não devia ser necessário para ver pago aquilo que se lhe é devido.

⇒ A declaração é anulável

15 - A visita uma feira de cavalos e interessa-se por um cavalo que se chama Bartolomeu. Chega a casa e escreve ao proprietário do cavalo que está interessado na sua compra, mas engana-se e chama ao Cavalo Lucínio. O vendedor aceita e considera feita a venda do cavalo Lucínio.

1. A decisão é esclarecida? Sim
2. A decisão é livre?
3. A decisão foi bem exteriorizada? Não. Estamos perante uma divergência entre a vontade real e a vontade exteriorizada.
4. A divergência foi intencional? Não. – Artigos 247º - 250º

Por exclusão de hipóteses, aplica-se o artigo 247º sobre o erro na declaração. A declaração é anulável porque o erro recai sobre um aspeto essencial do negócio, o que pode ser reconhecido pelo declaratório. Estão assim verificados os requisitos do artigo 247º para que a declaração seja anulável.

16 - A vai a uma galeria de arte e B, o empregado da galeria, convence A de que um quadro é de um pintor famoso. Por isso, A aceita comprar o quadro por 10mil euros e paga imediatamente 1000 euros. Uma semana depois, A descobre que o pintor afinal não é minimamente relevante e que o quadro não vale mais do que mil euros. Então, aparece na galeria exigindo levar o quadro mas recusando-se a pagar os 9mil euros em falta.

Existe dolo na medida que ele é induzido em erro pelo empregado da galeria. Vamos, então, aplicar o artigo 254º.

Se o dolo proviesse de terceiro e não houvesse representação era necessário que o declaratório conhecesse ou não devesse ignorar a existência do dolo. Se não demonstrássemos que ele devia conhecer o dolo, aplicava-se o regime do erro simples.

Neste caso o dolo provém fisicamente de um terceiro mas, por força do 259º, B está a agir em representação do declaratório e, por isso, é como se o dolo proviesse do declaratório.

A anulação tem os efeitos do 289º, por isso A teria de devolver o quadro e receber os 1000 euros.

17 - A foi a uma exposição de artes e no final assinou o livro de visitas como prova do seu agrado, deixando alguns dados pessoais para que a galeria pudesse publicitar novas exposições. Passado uma semana, recebe em casa um quadro no valor de 2mil euros e uma nota que dizia “por se ter inscrito para o sorteio de quadros do pintor exposto na secção A, enviamos a respetiva obra e pedimos que deposite o valor no seguinte NIB”.

Não há decisão alguma, por isso o problema é simplesmente falta da decisão que levaria à produção de efeitos.

Para que fosse uma declaração séria teria que haver uma declaração emitida na convicção de que o outro percebesse que esta não era séria.

A situação inscreve-se na falta de consciência (artigo 246º). Se existisse culpa o declarante ficaria vinculado ao negócio, se não existisse culpa o negócio seria anulável.

18 – O antiquário Albuquerque tem exposta para venda, na montra da sua loja, uma espada antiga e enferrujada junto da qual está um cartão em que se lê:

“€ 4000. Pertenceu a D. Dinis”

Numa determinada semana Albuquerque ausentou-se para viajar mas, querendo manter a loja aberta, combinou com o seu sobrinho Afonso, que lhe confiava o negócio em troca de uma remuneração. Afonso conhecia bem a loja, pois já anteriormente ajudara por diversas vezes Albuquerque a fazer a limpeza do Armazém e a conferir os catálogos.

No primeiro dia da ausência de Albuquerque, entrou na loja Pedro, que se agradara da espada e a queria examinar e eventualmente adquirir; Afonso retira a espada da montra e comenta que a bainha está no armazém. Pedro acha a espada magnífica, mas muito cara; pensa depois que impressionará os seus amigos quando for dono da espada de um rei de Portugal.

- a) Pedro decide-se a comprar a espada; mal a venda foi acordada, Afonso entrega a espada a Pedro, que exige também a entrega da bainha, uma vez que a espada fica incompleta sem ela. Tem razão?**

Trata-se de saber se a venda da espada inclui, ou não, a bainha. Para isso, temos que interpretar o contrato para saber qual o sentido que tem verdadeiramente – recorre-se aos artigos 236º e seguintes.

- Se considerarmos a bainha coisa acessória, podemos utilizar a presunção do nº2 do 210º. Daqui retiráramos que o negócio não incluiria a bainha, salvo disposição em contrário. É, portanto, necessário verificar se existe disposição em contrário. Considere-se que a disposição em contrário pode ser expressa ou tácita (217º).

- ⇒ O 210º/2 vale quando existe silêncio das partes numa determinada matéria (não se criou disposição em contrário).
- Por aplicação do 236º vamos coloca-los no lugar do Pedro e ver o sentido que ele razoavelmente atribuiria à declaração do outro.
- ⇒ Se chegarmos à conclusão que a declaração de que a bainha está no armazém a inclui no objeto do negócio, então esta é uma disposição em contrário e não se pode aplicar o nº2 do 210º;
- ⇒ Se não considerarmos essa declaração inclusiva da bainha na compra da espada então existe silêncio e pode aplicar-se o nº2 do 210º;

Nota: O professor não considera que a espada inclui a bainha.

- Há ainda que considerar que o Afonso é um representante e que, por isso, não está a celebrar um negócio para si: está a atuar em nome do Albuquerque, em cuja esfera jurídica os efeitos do negócio se vão produzir.

b) Pedro adquire a espada e, no dia seguinte, mostra-a a Silvino, que lhe diz que ela é bonita mas que tem no máximo 100 anos; muito incomodado, Pedro aguarda o regresso de Albuquerque para exigir a devolução do preço, dizendo-lhe que só a comprou por ela ter sido do rei D. Dinis, mas este recusa, explicando que a espada pertencera ao seu avô D. Dinis de Albuquerque.

Em que momento se verificou o vício? Na representação.

- ⇒ Estamos perante uma situação de erro-vício, sendo aplicáveis os artigos 251º-254º.

Considera-se que existe *dolus malus* com o objetivo de induzir em erro.

- ⇒ Estamos portanto numa questão de erro-vício qualificado com dolo – 253º com efeitos em 254º.

Como o dolo vem do próprio declaratório aplica-se o nº1 do 254º

- ⇒ O negócio é anulável.

Se a declaração é anulável, os efeitos que vamos ter são os do artigo 289º. Com base nesta anulabilidade o Pedro pode efetivamente exigir a devolução do preço, devolvendo a espada. Pode fazê-lo no prazo de um ano a partir da cessação do vício.

A faculdade de arguir o vício deve ser exercida no prazo de um ano. Passado este prazo, o negócio convalida-se. Este prazo pode ser de prescrição, podendo ser interrompido; ou de caducidade. Sempre que a lei não nos diga que é prescrição, é de caducidade.

Nota: O artigo 259º diz-nos que o que em princípio o vício recai na atuação do representante. No entanto o nº 2 diz que “ao representado de má-fé não aproveita a boa-fé do representante”.

c) Pedro diz a Afonso que precisa de ver também a bainha para decidir da compra; Afonso exclama “a bainha da esmeralda! Vou já busca-la”, e traz do armazém uma bainha adornada com uma grande pedra verde. Pedro, que sabe bem o valor das joias, acha que afinal o preço é baixíssimo, e compra a espada com a bainha incluída. Uns anos mais tarde tenta vender a joia, e descobre que ela é falsa; intenta uma ação judicial para desfazer a compra e Afonso, quando interrogado, explica que se lembra bem do caso, e que tem a certeza deque foi buscar, e entregou, a bainha que pertencera à avó Esmeralda.

Mais uma vez trata-se de uma deficiente representação da situação. Estamos perante uma situação de erro-vício (251º-254º). O Afonso não teve intenção de induzir o Pedro em erro, nem sequer se apercebeu que este estava a incorrer em erro.

⇒ Não se considera que existe dolo.

Não havendo dolo, aplica-se o regime do Erro-vício simples: artigos 251º ou 252º. Trata-se de erro sobre o objeto do negócio (251º), pelo que somos remetidos para o artigo 247º sobre o erro da declaração. Este coloca dois requisitos: o erro tem de recair sobre um elemento essencial para o declarante, e se o declaratório conhecia ou devia conhecer essa essencialidade.

1. O erro recai sobre um elemento essencial para o declarante (o Pedro, neste caso).
2. O declaratório (Afonso) não reconhecia a essencialidade nem tinha como a conhecer: nada o fazia supor que o Pedro considerava que se tratava de uma pedra preciosa.

⇒ O negócio não é anulável.

O facto de terem passado vários anos para o Pedro propor a ação não é pertinente para a anulabilidade, porque o prazo para exercê-la conta-se a partir do momento da cessação do vício

d) Afonso combina com Pedro trocar a espada pela moto que Pedro tinha estacionado à porta da loja. No regresso, Albuquerque fica furioso e escreve a Pedro dizendo-lhe que Afonso não poderia fazer o que fez, reclamando a devolução da espada.

Há que distinguir a falta de poderes (268º) do abuso de representação (269º). A distinção está relacionada com o artigo 260º e com o ónus que neste artigo está previsto.

- O artigo 268º adota um princípio de proteção do representado, penalizando o representante. É justo proteger o representado quando o terceiro não fez tudo aquilo que podia ter feito para se proteger.
- O artigo 269º protege o terceiro, penalizando o representado. É justo proteger o terceiro quando este faz tudo o que pode para se proteger.

Daqui resulta que sempre que, se o terceiro tivesse cumprido o ónus de verificar os poderes do representado tivesse constatado a falta de poderes estamos numa situação de falta de poderes de representação.

Se estivermos numa situação em que o terceiro tivesse satisfeito o ónus e mesmo assim não pudesse ter-se apercebido da falta de poderes estamos num caso de abuso de representação.

O problema apenas se coloca porque o Afonso não está a agir em nome próprio. Se estivesse, em nome próprio, a trocar uma espada que não era dele por uma moto estaria a dispor de uma coisa alheia.

Na representação, o Afonso atua em nome do proprietário. Assim, temos que verificar se esta troca produz ou não efeitos na esfera do representado (Albuquerque). Para que produza efeitos na sua esfera jurídica é preciso que o Afonso tenha atuado dentro dos limites dos poderes que lhe tenham sido conferidos.

Foi confiado ao Afonso um negócio, o que, interpretado pelos critérios do 236º, não inclui poderes para fazer uma troca – o Afonso atua, portanto, em excesso.

Se o Pedro tivesse sido diligente teria percebido que o Pedro não teria poderes para efetuar aquele negócio.

⇒ Estamos perante uma situação de representação sem poderes (268º).

⇒ O negócio é, portanto, ineficaz.

- 1. O declarante representou bem a realidade? O declarante viu a realidade tal como ela efetivamente era? A decisão que o declarante tomou foi esclarecida?**
 - a. Sim – não é erro-vício (simples ou com dolo)
 - b. Não – Existe dolo?
 - i. Sim – Erro com dolo
 - ii. Não – Erro vício simples

- 2. A decisão tomada foi livre?**
 - a. Sim
 - b. Não
 - i. Coação moral (existência de uma ameaça)
 - ii. Incapacidade acidental
 - iii. Negócio usurário

- 3. A decisão foi bem exteriorizada? Aquilo que entendemos da declaração foi efetivamente aquilo que o declarante quis dizer?**
 - a. Sim
 - b. Não
 - i. A divergência é intencional?
 1. Não
 - a. Erro de cálculo ou escrita
 - b. Erro na transmissão da declaração
 2. Sim
 - a. Simulação (o declaratário é parte da fraude)
 - b. Reserva mental (o declaratário não é parte da fraude, é o seu alvo)