**122. A declaração expressa, a declaração tácita e o silêncio**

Art. 217º

Declaração negocial expressa – feita por palavras, escrita ou noutro meio directo de manifestação de vontade (finalista – comportamento finalisticamente dirigido a exprimir ou a comunicar algo)

Declaração negocial tácita – quando se deduz de facto que, com toda a probabilidade, a revelam (o comportamento não é finalisticamente dirigido à expressão ou à comunicação daquele conteúdo, embora se deduza tal com toda a probabilidade)

NOTA: o critério de distinção não está no meio utilizado, pois assim se entenderia que seriam expressas as declarações que usam uma linguagem e tácitas as que consistem num comportamento concludente. Mas uma comunicação escrita pode conter uma declaração expressa, com o conteúdo que o seu autor lhe quis directamente imprimir, e também uma declaração tácita com um conteúdo que lhe está implícito. As declarações expressas podem ser verbais, mas também gestuais.

Art. 234º - ao mencionar uma dispensa de declaração de aceitação, mas deve ser interpretado no sentido de dispensar apenas uma declaração expressa de aceitação (deve haver sim uma conduta que mostre a intenção de aceitar a proposta – aceitação tácita)

- Declarações expressas e tácitas têm o mesmo valor, excepto nos casos em que a lei exija que a declaração tem de ser expressa (Ex.: Casamento)

Art. 217º, nº 2 – o carácter formal da declaração não impede que ela seja emitida tacitamente, desde que a forma tenha sido observada quanto aos actos de que a declaração se deduz

*Implied terms* – estipulações e conteúdos negociais que se entendem estar implícitos na contratação e que nem sempre surgem explícitos (declarações tácitas como implícitas)

+ *Terms implied in fact* – declarações tácitas que estão implícitas nas declarações expressas dos contratos e funcionam em moldes semelhantes ao da integração do conteúdo do contrato

+ *Terms implied in law* – conteúdo do modelo regulativo do tipo legal como consta de preceitos dispositivos da lei

+ *Terms implied by costume or usage* – conteúdo regulativo do tipo social extralegal do contrato e aos usos contratuais

*Comportamentos concludentes* – comportamentos juridicamente relevantes

- Comportamentos que não sejam uma linguagem e que tenham um sentido relevante ou, num sentido mais restrito, limitado de entre esses comportamentos apenas àqueles que não sejam directamente dirigidos a significar ou a comunicar um conteúdo negocial

NOTA: ambos os tipos de declarações carecem de concludência – determinação de qual o sentido negocial ou não negocial que deve ser tido como deduzindo-se com toda a probabilidade do comportamento concludente

+ À interpretação de declarações tácitas aplicam-se as regras dos Arts. 236º e seguintes

- O silêncio é a ausência de declaração (ao contrário da declaração negocial tácita, nada existe)

+ A falta de expressão ou de resposta pode ter um sentido (podendo, neste caso, encarar-se como uma declaração tácita)

Art. 218º - o silêncio só tem o valor jurídico que eventualmente lhe for atribuído por lei, por convenção ou pelos usos

Ex.: Art. 1054º, nº 1 – o silêncio das partes tem o efeito de renovação do prazo do regime legal do arrendamento

**124. A declaração negocial nos negócios entre presentes e entre ausentes**

*Negócio entre presentes* – celebrados entre pessoas que estão na presença uma da outra

+ Se for concluído verbalmente, pode nem se distinguir as diferentes declarações de vontade, se as partes chegarem a um acordo por consenso; se for concluído por escrito, resultando normalmente de longos e complexos processos de negociação, não se separam e autonomizam as declarações negociais de cada parte

*Negócio entre ausentes* – pessoas que não estão na presença uma da outra

+ São aparentes e claramente discerníveis as declarações negociais de cada uma das partes

Perfeição das declarações

*Contratos (negócios jurídicos plurilaterais)* – a proposta e a aceitação são declarações negociais distintas e coloca-se, em relação a cada uma delas, a problemática da perfeição

*Negócios unilaterais* – há uma declaração negocial única que só se torna perfeita de acordo com as regras gerais enunciadas nos Arts. 224º e seguintes (recipienda – perfeita com a recepção; não recipienda – perfeita logo que a vontade do declarante se manifesta na forma adequada)

**125. A proposta contratual e o convite a contratar**

*a. A proposta de contrato*

NOTA: a conclusão do contrato entre ausentes envolve a proposta e a aceitação

- Na proposta, uma das partes, formula uma oferta de contrato para cuja conclusão seja suficiente a simples aceitação pela pessoa a quem é feita

+ Constitui um projecto que se destina a ser transformado em contrato, mediante a sua simples aceitação pela pessoa a quem for dirigida (acto finalisticamente orientado à conclusão de um contrato nos precisos moldes em que está formulada)

- A proposta contratual tem a natureza de negócio jurídico unilateral que constitui no destinatário um direito potestativo a aceitar, fechando assim o contrato proposto e que constitui no proponente uma correspondente sujeição

Sentido técnico-jurídico – ofertas que possam determinar a conclusão do contrato mediante uma pura e simples aceitação (todas as demais, são convites a contratar)

Características:

Completa – deve incluir todas as matérias que devam ficar estipuladas no contrato (deve constar tudo aquilo em que o proponente queira afastar ou modificar no regime dispositivo) + Consta o projecto completo do contrato querido

Firme – exprime uma vontade séria e inequívoca de contratar nos precisos moldes projectados na proposta, com intenção negocial de conclusão de um contrato mediante uma simples aceitação (sem qualquer margem de liberdade para o proponente quanto à conclusão ou conteúdo)

Forma que satisfaça as exigências formais do contrato – se assim não for, a aceitação da proposta teria como consequência a conclusão de um contrato nulo por falta de forma

*b. O convite a contratar*

- Sem os três requisitos acima mencionados, existe um convite a contratar (não uma proposta)

+ Declaração pela qual uma pessoa se manifesta disposta a iniciar um processo de negociação com vista à futura eventual conclusão de um contrato, mas sem se vincular, nem à sua conclusão, nem a um seu conteúdo já completamente determinado (acto finalisticamente orientado à abertura de uma negociação)

- Autor mantém uma liberdade que não tem na proposta de contrato e o convite a contratar não tem que ser formulado numa forma que satisfaça as exigências formais do contrato tido em vista

- A aceitação de um convite a contratar tem como consequência apenas o iniciar de uma negociação com vista à celebração de um contrato e vincula as pessoas envolvidas apenas ao dever de boa fé (Art. 227º)

Conteúdo: fixa com maior ou menor determinação o quadro contratual cuja negociação se propõe e ter um âmbito pessoal variado e são tidos em conta na concretização do padrão de comportamento leal na negociação que o dever de boa fé implica

*c. Eficácia vinculativa da proposta*

Declaração não recipienda – proposta feita ao público, a pessoas indeterminadas ou a pessoa desconhecida ou cujo paradeiro se desconheça => é eficaz e torna-se vinculativa com a emissão

Declaração recipienda – um ou mais destinatários determinados => é eficaz e vinculativa com a recepção (chega ao poder do destinatário e é dele conhecida)

- A partir do momento em que se torna perfeita, vincula o proponente

Art. 228º - Duração da vinculação do proponente:

- Se, na proposta, for estipulado um prazo para a aceitação, o proponente fica vinculado até ao termo desse prazo;

- Se, na proposta, for pedida a resposta imediata, a vinculação do proponente mantém-se durante o tempo que, em condições normais, demorem a proposta e a respectiva aceitação a chegar aos respectivos destinatários;

- Se, na proposta, não for estipulado qualquer prazo, e esta for feita a pessoa ausente ou for feita por escrito a pessoa presente, a vinculação do proponente manter-se-á até cinco após o tempo que, em condições normais, demorem a proposta e a respectiva aceitação a chegar aos respectivos destinatários.

NOTA: O CC não avança quanto à determinação concreta do que seja esse tempo que, em condições normais, a proposta e a sua aceitação demorem a chegar ao seu destino e tal também varia conforme o meio de comunicação utilizado

+ Se o proponente, na proposta, estipular o meio de comunicação que o destinatário deverá usar na resposta, deverá ser determinada a demora normal destes meios de comunicação caso seja pedida resposta imediata ou caso contrário acrescer-se cinco ao prazo

+ Se o proponente nada estipular quanto ao meio de comunicação a utilizar na resposta, deverá sujeitar-se à demora normal de um meio de comunicação normal, e não poderá sequer supor que tenha sido utilizado o mais expedito

**Menezes Cordeiro** – recorrendo ao sistema das notificações postais judiciais dirigidas a advogados, a recepção assume-se ocorrida no terceiro dia posterior ao do registo da carta, ou no primeiro dia útil seguinte, quando aquele seja um domingo ou feriado (esta presunção pode ser ilidida pelo receptor se ocorrer em data posterior, mas não o pode ser pelo expedidor se ocorrer em data anterior)

+ Este sistema não pode ser aplicado a todas as declarações negociais (só poderia ser aplicado às declarações expedidas por correio registado e este tem que ser recebido nas horas em que os correios funcionam)

**Pedro Pais de Vasconcelos** – análise segundo o dever de boa fé previsto no Art. 227º

+ O proponente, depois de formular e expedir a sua proposta, deve aguardar o tempo necessário para que o destinatário da proposta a possa estudar e lhe possa dar uma resposta (deve atender-se às circunstâncias concretas de cada caso)

+ O proponente pode estipular que só serão consideradas as respostas por ele recebidas até certo prazo (estipula em que termos e durante quanto tempo se quer manter vinculado ao que propôs) => se nada disser, não poderá deixar de, em boa fé, esperar pelas respostas que lhe possam chegar dentro de uma demora normal, não poderá deixar de se manter fiel à proposta que formulou durante o tempo que, em termos de normalidade e de boa fé, seja ainda possível receber uma aceitação

*d. Revogação da proposta*

Art. 230º, nº 1 – admite a estipulação pelo proponente do regime da revogação da proposta (matéria disponível onde rege a autonomia privada)

+ Na falta de estipulação do proponente, a eficácia da revogação da proposta tem limites e varia conforme se trate de uma declaração recipienda ou não recipienda

NOTA: uma vez expedida a proposta, o proponente fica, em princípio, vinculado aos seus termos

- Quando a proposta tem um destinatário, não se justifica que o seu autor fique vinculado antes de esse destinatário a ter recebido ou ela ter tido conhecimento (com a rapidez e diversidade dos meios de comunicação permite com que o proponente consiga fazer chegar a revogação antes de o destinatário a ter recebido ou ter tido conhecimento – retractação) => a vinculação do proponente só tem início com a recepção ou o conhecimento da proposta pelo seu destinatário (mantém-se a pureza do Art. 224º)

*e. Morte ou incapacidade do proponente*

Art. 231º, nº 1 – a morte ou incapacidade superveniente do proponente não determina, em princípio, a caducidade da proposta (Ex: a situação jurídica de sujeição e respectiva vinculação mantêm-se na respectiva herança)

+ A proposta caduca se houver fundamento para presumir que outra teria sido a vontade do proponente (se se concluir que o proponente não teria querido a proposta se tivesse previsto que viria a falecer ou a tornar-se incapaz durante o processo negocial, manter vigente a proposta constituiria um atentado à autonomia privada)

Art. 231º, nº 2 – a morte ou incapacidade superveniente do destinatário da proposta determina a sua caducidade (Ex.: se o proponente quiser, sempre poderá emitir nova proposta, de igual teor, dirigida aos herdeiros do destinatário)

Art. 226º, nº 2 – no que respeita à declaração negocial geral, ocorre ineficácia se, antes da recepção ou do conhecimento do declaratário, o declarante perder a disponibilidade do direito a que a declaração se refere (ilegitimidade superveniente)

**126. A aceitação**

- Declaração de vontade recipienda que tem como conteúdo a concordância pura e simples com uma proposta contratual e que tem como eficácia a vigência do contrato proposto, nos precisos moldes da proposta aceite

Requisitos:

Conformidade – adesão total e completa à proposta (uma aceitação com reservas, aditamentos, limitações ou com modificações não opera a conclusão do contrato, pelo que a proposta será rejeitada – Art. 233º)

+ Qualquer resposta que não satisfaça o requisito da conformidade não pode ser tida como aceitação e não tem a eficácia de conclusão do contrato

NOTA: a aceitação com modificações (desde que não se entenda dela outro sentido) pode ter o valor de uma contraproposta, desde que obedeça aos requisitos necessários para uma proposta contratual => a declaração deve conter, conjuntamente com a proposta inicial, um projecto de complemento de contrato (vontade firme de contratar nesses moldes e que seja formalmente suficiente para que, perante uma aceitação, se opere a conclusão do contrato)

+ Projecto de contrato – tudo aquilo que na proposta tiver sido aceite e ainda por aquilo que na resposta for modificado ou acrescentado (completude), tem de ser firme e tem de ter suficiência formal

Tempestividade – consequência da limitação do tempo da vinculação do proponente (Art. 228º)

+ O proponente, ao vincular-se com a proposta, fica constituído numa sujeição, à qual corresponde, na esfera jurídica do destinatário da proposta, a um poder potestativo de aceitar a proposta => a acção só é tempestiva se se tornar perfeita enquanto se mantiver a sujeição do proponente

Art. 229º - regime especial para o caso da recepção tardia da aceitação

+ O momento relevante para a tempestividade da aceitação é, em princípio, o da recepção da aceitação pelo proponente

- Se recebida tardiamente e o seu destinatário tiver razões para admitir que foi expedida fora de tempo, o contrato não se conclui, mas aquele que recebeu tardiamente a aceitação deverá avisar imediatamente o aceitante de que o contrato não se concluiu (caso não o faça, será responsável pelo prejuízo que o aceitante, confiando erradamente, vier a sofrer em consequência da falta de aviso)

- Se recebida tardiamente, mas expedida em tempo oportuno, o destinatário pode considerá-la eficaz (excepto estes casos, segundo o Art. 229º, nº 2, a formação do contrato depende de nova proposta e nova aceitação)

NOTA: o dever de informação resulta do dever de boa fé na contratação que está expressamente previsto no Art. 227º - cada interveniente na contratação deve informar o outro sobre tudo o que nas circunstâncias do caso se mostrar relevante para evitar que sofra danos

Suficiência formal – se o negócio projectado estiver sujeito a uma exigência especial de forma, por lei ou por estipulação, a aceitação terá de revestir uma forma que seja, pelo menos, suficiente para o contrato se poder concluir

+ Aceitação tácita (Art. 234º) – exigência expressa de um comportamento do qual se deduza a aceitação (Ex.: execução imediata da encomenda no caso de fornecimento de serviços)

**127. Tipos de processo de contratação**

- Existem tipos de processos de contratação que divergem relevantemente do tipo proposta-aceitação que com dificuldade são enquadrados pela doutrina nesse tipo de contratação estereotipado presente nos artigos 228º a 231º e 233º a 235º (exigências de simplicidade que levam a uma imprecisão)

=> Este enquadramento conduz a que os requisitos essenciais para a formação do contrato sejam dois: o consenso e a adequação formal (segundo **Ferreira de Andrade**)

**Pedro Pais de Vasconcelos** – para a formação do contrato basta apenas o consenso (a adequação formal é apenas um requisito de validade, salvo casos especiais de forma interna que é constituinte do próprio negócio e sem a qual é inexistente)

1. *Proposta-aceitação*

- Separação formal das declarações negociais das partes (a parte que tem a iniciativa do contrato dirige à outra, ou ao público, uma proposta que contém o seu projecto de contrato; a outra parte, depois de recebida a proposta, pode aceitá-la, caso em que o contrato se conclui, mas pode também formar uma contraposta) => o processo de contratação só termina com a rejeição ou com a aceitação (Art. 228º e seguintes)

1. *Contratação sobre documento*

- Existência de um documento que contém a estipulação contratual e ao qual as partes aderem, sendo difícil reconstituir a qual dar partes se deve esta ou aquela parcela do texto contratual

NOTA: os contratos mais complexos e de maior importância económica são negociados e concluídos deste modo, com a intervenção muitas vezes de técnicos especialistas e de juristas qualificados

+ Imposição de escritura pública (a mais solene)

NOTA: exigência da lei para o contrato ser titulado por um documento nos casos de compra e venda, da doação de imóveis, na sociedade, no arrendamento urbano e no contrato de promessa de contrato formal

1. *Contratação em leilão ou em hasta pública*

- Dualização: parte que tem iniciativa do contrato e uma pluralidade de interessados na contratação

+ A parte que tem iniciativa do contrato fixa com maior ou menor determinação o quadro no qual está disposta a contratar e anuncia esta sua intenção de modo a ser conhecida por uma pluralidade de interessados, sendo que a determinação final de com qual dos interessados virá a ser concluído o contrato e da parte ainda infixa do seu conteúdo é feita por licitação (carta fechada, lances ascendentes, lances descendentes)

+ O contrato é celebrado com quem fizer o lance que mais agradar ou mais convier à parte que teve a iniciativa do leilão

NOTA: utilizado nas grandes empreitadas de obras públicas, venda judicial e adjudicação em partilha de patrimónios diversos (celebração de contratos em que à parte que tem a iniciativa contratual se oferece um universo plural de possíveis contrapartes, em concorrência)

- As regras do leilão são as que forem previamente fixadas no respectivo anúncio ou em documento para que este remeta, pelo que for convencionado entre os intervenientes ou, na falta destas estipulações, pelos usos

1. *Contratação automática*

- Contrato é celebrado por intermédio de máquinas -> proposta ao público da atitude da parte que oferece os seus produtos ou serviços através da máquina e qualificação como aceitação do comportamento de quem utiliza a máquina

NOTA: há quem entenda que a exposição da máquina não constitui uma proposta, mas um convite a contratar, que a introdução de moedas constitui a proposta e que a aceitação ocorre com o funcionamento do maquinismo automático (o oferente não fica vinculado antes da máquina funcionar, o que o protege da acusação de incumprimento no caso de mau funcionamento da máquina ou esgotamento do seu conteúdo)

**Pedro Pais de Vasconcelos** – é claro que quem coloca a máquina ao alcance do público está a oferecer ao público os produtos ou serviços que o funcionamento da máquina for capaz de possibilitar (sem se reservar da possibilidade de contratar, mas sem oferecer possibilidades de contraproposta – a oferta está sempre limitada às mercadorias existentes na máquina e é feita nos moldes do seu bom funcionamento)

+ A contratação automática não constitui um caso típico do tipo proposta-aceitação e não é necessário nem conveniente forçar a qualificação dos comportamentos das partes

- “Colocação de um bem ou serviço à disposição do consumidor para que este o adquira mediante a utilização de qualquer tipo de mecanismo e pagamento antecipado do seu custo”

- É imposto ao fornecedor a obrigação de propiciar informações detalhadas

- É imposto que a máquina permita a recuperação da importância introduzida em caso de não fornecimento do bem ou serviço solicitado

1. *Venda por catálogo*

- Oferta feita ao público de uma pluralidade de bens, em catálogos que usualmente são impressos, mas que cada vez com maior frequência surgem em meio informático

NOTA: oferecem preços fixos, mas é frequente a reserva expressa de que o preço é simplesmente indicativo e que o preço do contrato será o que estiver em vigor no momento da entrega (aplica-se a regra do Art. 883º); a oferta é apenas feita dentro das disponibilidades de stocks (quando não está expressa deve ser tida como implícita)

- Obrigação de informação do fornecedor ao consumidor

- Consagração do “direito de livre resolução”, por parte do consumidor, que lhe permite o livre arrependimento, mesmo já depois de concluído o negócio

- Regime do esgotamento que permite ao fornecedor optar entre reembolsar o consumidor ou fornecer-lhe um outro bem ou serviço de qualidade e preço equivalentes

- Sempre que no pagamento tenha sido utilizado cartão de crédito ou de débito e ocorra utilização fraudulenta do mesmo, o consumidor pode solicitar a anulação do pagamento efectuado e a consequente restituição dos montantes debitados para pagamento, feita pela instituição bancária ou financeira, com direito de regresso contra o autor da fraude ou o fornecedor, quando se demonstre que conhecia ou devia conhecer a fraude

1. *Contratação em auto-serviço*

- Supermercados, postos de abastecimento de combustíveis

- O adquirente serve-se a si próprio (usa o serviço pretendido ou apropria-se do bem a adquirir e paga-o na caixa)

NOTA: pode ser entendida como oferta ao público dos bens nas prateleiras do estabelecimento, para venda a quem os quiser comprar, e como aceitação o comportamento do adquirente que pega no bem, o paga na caixa e o leva consigo

Art. 234º - permite a dispensa da aceitação quando a proposta, a própria natureza ou circunstâncias do negócio, ou os usos tornem dispensável a declaração de aceitação (tem-se o contrato por concluído logo que a conduta da outra parte mostre a intenção de aceitar a proposta)

+ As qualidades e os preços fixados vinculam o oferente

+ A reserva de esgotamento de stocks deve ter-se como implícita de acordo com os usos

- Um cliente de um supermercado pode desistir da compra de um produto enquanto não o pagar na caixa e o levar (regra universal)

- Um automobilista que já abasteceu o seu automóvel não pode já arrepender-se e pretender esvaziar o depósito (o contrato já se conclui e resta-lhe pagar o que introduziu)

- O cliente de um supermercado que tira de uma prateleira um chocolate e o come, tem de o pagar

1. *Contratação electrónica*

Business to business – relações entre os comerciantes ou entre profissionais

Business to consumer – relações destes com os consumidores

+ Logo que se receba uma ordem de encomenda por via exclusivamente electrónica, o contratante deve confirmá-la de modo a identificar a ordem e a permitir ao ordenante o controlo do seu conteúdo (normalmente, através de mensagem de correio electrónico, e após recebida a confirmação, o ordenante pode revogar a ordem, nos moldes previstos no regime da contratação à distância)

**128. O consenso e o dissenso**

*a. O consenso*

- A partir do momento da conclusão, as partes ficam vinculadas nos seus termos e nada mais existe para negociar (contrato está completo e o seu conteúdo está fixado)

Art. 232º - o contrato não fica concluído enquanto as partes não houverem acordado em todas as cláusulas sobre as quais qualquer delas tenha julgado necessário o acordo => CONSENSO

- A delimitação do âmbito material do contrato é feita pelas partes e cada uma das partes envolvidas no processo de contratação pode suscitar novas questões sobre as quais deva ser alcançado o acordo (lei não põe qualquer limite a essa liberdade das partes)

*b. O dissenso*

- Quando as partes em negociação não chegaram a acordo sobre uma que seja das questões sobre as quais qualquer delas tenha julgado necessário o acordo => contrato não se conclui

+ O dissenso existe durante a fase de negociação e vai sendo removido por esta, por concessões mútuas ou pelo encontrar de alternativas ou novas soluções (aumento progressivo das áreas de consenso, até que não subsiste nenhum dissenso e o contrato conclui-se)

Dissenso provisório – enquanto a negociação se mantém, existindo uma esperança de ambas as partes de chegarem a acordo

Dissenso definitivo – negociação frustra-se definitivamente quando as partes chegam à conclusão de que não chegarão a acordo e interrompem as negociações (desistência das partes em relação à conclusão do contrato)

Dissenso patente – quando as partes têm dele consciência

Dissenso oculto – partes estão falsamente convencidas de terem alcançado o acordo sobre o contrato sem que todavia assim tenha sucedido (deficiente entendimento de expressões ditas na contratação oral, da utilização de expressões equívocas no contrato ou da desconformidade ou não correspondência das declarações entre as partes)

Art. 292º - aplicação analógica através da redução, pelo que o negócio ganharia vigência no caso de a matéria objecto do dissenso oculto desempenhar na sua economia um papel negligenciável em termos tais que, perante a vontade negocial, fosse indiferente a sua presença ou ausência no contrato (a questão do dissenso não seria impeditiva da conclusão do contrato por não ter sido pelas partes, ou por alguma delas, julgado necessário o acordo sobre ela, nos termos do Art. 232º)

- Só no caso de haver dúvida é que o contrato se não considera celebrado enquanto não houver consenso sobre todas as matérias acerca das quais alguma das partes tenha julgado necessário o acordo

NOTA: o dissenso oculto não se confunde com o erro (não há falsa percepção da realidade, nem erro na declaração)

Conclusão: em caso de dissenso, o contrato não foi celebrado. O consenso e o próprio contrato apenas existem aparentemente. O regime aplicável não é o da invalidade, que seria consequente do erro, mas sim o da inexistência. Não obstante a aparência de celebração do contrato e apesar até da falsa convicção das partes, não houve verdadeiramente conclusão do contrato. O contrato não existe.

**129. A culpa *in contrahendo***

- As partes em negociação revelam umas às outras as suas necessidades e conveniências, as suas apetências negociais e os objectivos que os movem, incorrendo em despesas e assumindo riscos (ficam em posição de fragilidade, estabelecendo relações de confiança – há um mínimo de confiança sem o qual nenhuma negociação é possível)

Art. 227º - imposição a cada uma das partes em negociação que proceda segundo as regras da boa fé, tanto nos preliminares como na formação do contrato, sob pena de responder pelos danos que culposamente causar à outra parte

+ Exigência de uma boa fé objectiva, como regra de conduta – dever de actuação honesta, leal e transparente, como pessoa de bem, procurando evitar danos ao seu parceiro negocial

Deveres de boa fé:

- Dever de protecção – as partes em negociação estão vinculadas a fazer o que razoavelmente estiver ao seu alcance para evitar ou reduzir danos ou custos da outra parte (só os custos e os danos incorridos no âmbito próprio da negociação devem ser tidos em consideração em tema de deveres pré-contratuais de protecção)

- Dever de esclarecimento – as partes em negociação estão vinculadas a partilhar os dados e informações com relevância para a apreciação correcta das circunstâncias do contrato e das qualidades das pessoas envolvidas (pode manter-se algum segredo, mas não é lícito prestar informações falsas, incorrectas ou incompletas que possam conduzir a outra parte a danos ou a um mau contrato, tal como não é lícito que uma das partes se aperceba de que a outra está em erro ou mal informada, e se abstenha de a informar dessa deficiência)

- Dever de lealdade – as partes em negociação estão vinculadas a comportar-se na interacção pré-contratual com honestidade e correcção

+ Os deveres de boa fé estão limitados pela razoabilidade – não se pode exigir a uma parte que, para livrar a outra de custos e danos, incorra, ela própria, nos mesmos ou noutros

Ex.: no que respeita aos deveres de esclarecimento, uma parte não pode prejudicar a sua posição concorrencial no mercado informando melhores condições de negócio por partes de concorrentes seus

+ O interesse primordial de cada parte é egoísta e é-lhe lícito tentar melhorar a sua posição contratual

Violação dos deveres de boa fé na contratação:

*Ruptura injustificada* – enquanto a negociação não se conclui, nenhuma das partes está vinculada a celebrar o contrato – liberdade contratual negativa (excepto nos casos em que há uma obrigação negocial de contratar)

+ A ruptura só poderá ser qualificada como ilícita se for feita com má fé, com violação de deveres de honestidade e de seriedade, com desconsideração dos padrões de relacionamento sério na contratação => responsabilidade civil , indemnizando a outra parte pelo interesse contratual negativo (dano emergente do desaproveitamento das despesas inutilizadas pela frustração das negociações)

*Contratação defeituosa –* conclusão meramente aparente do contrato por dissenso oculto, de invalidade, total ou parcial, do contrato celebrado e de injustiça interna do seu conteúdo

+ Se a invalidade for imputável a conduta culposa de uma das partes, contrária à boa fé, deve essa parte indemnizar o interesse contratual negativo (o dano em que a outra parte tiver incorrido por ter celebrado um contrato que é, total ou parcialmente, inválido)

NOTA: a culpa in contrahendo não se resume aos casos acima apresentados

+ Um contrato plenamente válido e eficaz pode ter sido negociado e concluído com violação culposa do dever de boa fé – se da conduta culposa e contrária à boa fé de uma das partes resultar dano para a outra, ainda que o contrato seja plenamente válido e eficaz, deve haver lugar a responsabilidade civil