Teoria Geral do Direito Civil II

(Práticas)

**2ºs Casos Práticos**

**Hipótese n.º 19**

António faz publicar um anúncio no jornal com o seguinte texto: “vendo apartamento com 4 assoalhadas, 3 casas de banho e cozinha, na Rua das Cerejas, n.º 4, 2.º andar, em Lisboa, por 250.000 €”.

Bento, amigo de António e que conhece a casa, telefona-lhe e diz: “Compro a tua casa pelos 250.000 € que pedes”. “Está feito”, responde António.

Diga, fundamentadamente, quem é o proprietário da casa.

**Resolução do caso:**

Há declarações de vontade negocial por ambas as partes, que as exteriorizam. No entanto as declarações tem que se revestir de 3 características:

* **A declaração negocial tem que ser firme**, revela uma vontade inequívoca de contratar; Verifica-se
* **A declaração negocial tem que ser completa**, compreende todos os elementos necessários; Verifica-se
* **A declaração negocial tem que ser formal**, reveste-se da forma necessária para a celebração. Não se verifica (por ser um bem imóvel era necessário que se verifica-se o disposto no artigo 875.º)

Uma declaração que se revista destas características faz surgir, na esfera jurídica do destinatário, um direito potestativo. Quem emite a declaração fica numa situação jurídica de sujeição. No caso concrecto, não se verificando, temos um **mero convite a contratar**. Assim, o proprietário da casa continua a ser António.

**Hipótese n.º 20**

A “SSV - Sociedade de Segurança e Vigilância, S.A.”, depois de vários contactos preparatórios, enviou ao INESC um extenso documento em que se propunha que este Instituto desenvolvesse um complexo e muito específico sistema de software, particularmente adequado à actividade e aos sistemas de segurança que a SSV tinha já instalados, bem como aos mecanismos centralizados de controlo destes sistemas.

O projecto deveria estar concluído para instalação até daí a seis meses. O preço seria fixado segundo critérios descritos na proposta, mas estaria sempre limitado pelo valor máximo de dois milhões de euros. A SSV consideraria o contrato celebrado se o INESC não respondesse no prazo de um mês.

Passados quinze dias, a SSV veio a tomar conhecimento, por acaso, de que a direcção do INESC tinha encarregado uma vasta equipa com a tarefa de, dentro de prazos rigorosamente determinados, atendendo às exigências feitas na proposta daquela sociedade, desenvolver à risca o software encomendado. O INESC, inclusive, tinha contratado alguns especialistas estrangeiros especificamente com vista àquele projecto.

Acontece que o trabalho do INESC só ficou pronto ao fim de mais de seis meses. A SSV clama o direito a uma indemnização pela mora (art. 804.º, n.º 1). O INESC sustenta que não celebrara contrato algum. *Quid juris?*

**Resolução do caso:**

1. **Verificar a existência de declaração negocial por parte da SSV e analisar as suas características:**

* A declaração deve ser uma manifestação da vontade, um acto de comunicação e também um acto de validade/acto finalista que pressupõe um fim **ver aula 9, *TGDCII (Teóricas)***;
* Quanto a características, a declaração deve: ser firme, completa e formal **ver hipótese nº 19, *TGDCII (2ºs Casos Práticos)* e aula 8, *TGDCII (Teóricas)***. Na análise destas características, relativamente à característica da declaração ser completa, há que ter em conta o disposto no artigo 280.º/1 para efeitos de se saber se o preço (elemento essencial específico/elemento específico) é ou não indeterminável. No caso concrecto não é indeterminável. Indeterminável pressupõe que não existam critérios que o permitam determinar, existindo não se pode considerar indeterminável. Relativamente à forma, no caso concrecto é aplicada a regra geral do artigo 219.º, existe liberdade de forma, trata-se de um negócio consensual.

1. **Efeitos da declaração negocial**

* A carta que é emitida pela SSV trata-se de uma verdadeira proposta a contratar que coloca o declarante numa situação de sujeição e que ao mesmo tempo confere ao destinatário um direito potestativo. Isto, a partir do momento em que a declaração comece a produzir efeitos - neste sentido releva o artigo 224.º/1 e há que fazer a seguinte distinção:
  + Declaração receptícia/recepienta vs. declaração não receptícia/não recepienta

A 1ª corresponde à 1ª parte do artigo 224.º/1 e diz-nos que a declaração começa a produzir efeitos quando é recebida ou, quando o destinatário *DETERMINADO* ganha conhecimento da declaração. Mas atenção, tem que ser um conhecimento pormenorizado da declaração não basta saber que irá receber uma declaração. A 2ª, corresponde à 2ª parte do artigo 224.º/1 e pressupondo um destinatário *INDETERMINADO*, torna-se eficaz, começa a produzir efeitos assim que é manifestada, desde de que o seja de forma adequada.

* Esta distinção é importante tendo em conta a possibilidade de revogar a declaração negocial enquanto esta não produzir efeitos, artigo 230.º
* No caso concrecto existe ainda um prazo para a aceitação da declaração (30 dias). Para a questão do prazo releva o artigo 228.º/1/a) que remete para o artigo 279.º relativamente a questões de contagem. No seguimento, na opinião do assistente, o prazo de 30 dias conta a partir do momento em que é emita a declaração de forma a proteger os interesses do declarante (exemplo do carteiro que só entrega a declaração 3 anos depois). Esta situação é inversa à dos efeitos da declaração, ou seja, a declaração só produz efeitos assim que é recebida/conhecida pelo seu destinatário.

1. **Aceitação da declaração/proposta de contratar**

* Tem de ocorrer uma resposta, uma aceitação da declaração/proposta de contratar. Esta aceitação deve ser pura e simples sob pena de: se aceitação compreender aditamentos, limitações ou outros modificações implicar a rejeição da proposta senão for suficientemente precisa, neste caso tornando-se uma nova proposta como dispõe o artigo 233.º.
* A aceitação é também uma declaração, ou seja, é lhe aplicada também a regra do 224.º/1 "só produz efeitos a partir do momento em que é recebida/conhecida". Este aspecto é muito importante pelo seguinte: se a aceitação for recebida/se concluir dentro do prazo é tempestiva. No caso contrário, ainda que tenha sido emitida dentro tempo, dispõe o artigo 229.º que se a aceitação chegar tardiamente é considerada intempestiva e podem daqui resultar duas consequências: ou não produz efeitos, 229.º/1, ou, produz efeitos por vontade do proponente que se encontra agora ao abrigo de um direito potestativo (antes encontrava-se numa situação de sujeição). Por esse razão e uma vez que o prazo funciona em seu benefício pode renunciá-lo e considerar a aceitação eficaz.

1. **Aceitação/declaração tácita**

* A aceitação não necessita de ser expressa. Pode também ser tácita, artigo 217.º/1. Contudo, para que seja tácita não basta que resulte da inércia/silêncio, artigo 218.º Qualquer declaração, expressa ou tácita, tem que partir de um facto positivo, de uma manifestação da vontade, e tem igualmente que ser comunicada, ainda que não directamente mas evidenciado essa mesma vontade, mais uma vez artigo 217.º/1.