

JOSÉ ALBERTO VIEIRA

NEGÓCIO JURÍDICO

ANOTAÇÃO AO REGIME DO CÓDIGO CIVIL (ARTIGOS 217º A 295º)



Coimbra Editora

JOSÉ ALBERTO VIEIRA

NEGÓCIO JURÍDICO

ANOTAÇÃO AO REGIME DO CÓDIGO CIVIL (ARTIGOS 217º A 295º)



AB VINO AD OMNES

Coimbra Editora

JOSÉ ALBERTO VIEIRA

Professor da Faculdade de Direito de Lisboa

NEGÓCIO JURÍDICO

**ANOTAÇÃO AO REGIME DO CÓDIGO CIVIL
(ARTIGOS 217.º A 295.º)**



Coimbra Editora

2006

NEGÓCIO JURÍDICO

ANOTAÇÃO AO REGIME DO CÓDIGO CIVIL
(ARTIGOS 217.º A 295.º)

JOSÉ ALBERTO VIEIRA
Professor da Faculdade de Direito de Lisboa

NEGÓCIO JURÍDICO

ANOTAÇÃO AO REGIME DO CÓDIGO CIVIL **(ARTIGOS 217.º A 295.º)**



Coimbra Editora

2006

PREFÁCIO

O regime jurídico do negócio jurídico representa, talvez, a parte mais nobre do direito privado, possivelmente a par do regime dos direitos da personalidade, sobretudo, porque incorpora os valores fundamentais do jusprivatismo: a liberdade, a igualdade e a responsabilidade.

O presente trabalho é apenas uma pincelada ligeira desse regime, ainda assim, estamos em crer, um auxílio aos práticos e estudantes de direito na compreensão dos aspectos mais gerais da disciplina instituída pelo Código Civil.

Lisboa, 17 de Março de 2006

O Autor

Composição e impressão
Coimbra Editora, Limitada

ISBN 978-972-32-1407-5

Depósito Legal n.º 241 173/2006

Maio de 2006

SUBTÍTULO III — DOS FACTOS JURÍDICOS
CAPÍTULO I — NEGÓCIO JURÍDICO
SECÇÃO I — DECLARAÇÃO NEGOCIAL
SUBSECÇÃO I — MODALIDADES DA DECLARAÇÃO

Artigo 217.º (*Declaração expressa e declaração tácita*)

1. A declaração negocial pode ser expressa ou tácita: é expressa, quando feita por palavras, escrito ou qualquer outro meio directo de manifestação da vontade, e tácita, quando se deduz de factos que, com toda a probabilidade, a revelam.
2. O carácter formal da declaração não impede que ela seja emitida tacitamente, desde que a forma tenha sido observada quanto aos factos de que a declaração de deduz.

1. O Subtítulo III da Parte Geral do Código Civil português, Dos factos jurídicos, encontra-se dividido em três capítulos: o Capítulo I, sobre o *negócio jurídico*, o Capítulo II, sobre os actos jurídicos, e o Capítulo III, dedicado ao tempo e sua repercussão nas relações jurídicas.

Dentro de uma parte geral estruturada com base no conceito tomado como apriorístico de relação jurídica, o Subtítulo III contém a regulação de um elemento dinâmico: o facto jurídico. Esta matéria surge sistematizada no Código Civil português de modo muito semelhante à classificação dos factos jurídicos originária do Direito comum e mantida depois pela pandectística alemã (sobre a classificação, cf. MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, I, *Parte Geral*, Tomo I, 3.ª ed., 2005, pág. 448). Esta classificação,

transposta para o Direito português pela pena de MANUEL DE ANDRADE (*Teoria Geral da Relação Jurídica*, 7.^a reimpressão, Vol. II, págs. 1 e segs.), distingue, dentro dos factos jurídicos, os factos jurídicos em sentido restrito e os actos jurídicos, decompondo estes, por sua vez, em negócios jurídicos e em actos jurídicos simples (uma classificação a que os civilistas portugueses viriam depois a aderir massivamente).

Apesar da epígrafe do Subtítulo III da Parte Geral, o Código Civil não regula realmente os factos jurídicos. Com excepção do regime atinente à repercussão do tempo nas relações jurídicas (onde se versa sobre a prescrição e a caducidade dos direitos), os factos jurídicos em sentido restrito não são objecto de nenhum tratamento normativo. A falta de uniformização dos factos jurídicos em sentido restrito, que compreendem eventos tão diversos como a morte de uma pessoa, que determina a cessação da personalidade jurídica, um incêndio que destrói a coisa objecto do direito de propriedade ou a criação de uma obra, que gera a atribuição do direito de autor, tem impedido nas várias ordens jurídicas a construção de um regime jurídico unitário para eles. E o Código Civil português não constitui excepção.

Mesmo a classificação entre actos jurídicos e negócios jurídicos, que justifica a autonomização de dois Capítulos no Subtítulo III da Parte Geral, não redonda em nenhum desenvolvimento normativo da disciplina dos actos jurídicos. O Código Civil dedica apenas um artigo aos actos jurídicos, o art. 295.º, e basicamente para remeter, “quando a analogia das situações o justifique”, para o regime dos negócios jurídicos (cf. *infra* a anotação respectiva).

Isto tudo evidencia, que, não obstante a epígrafe do Subtítulo III da Parte Geral, o regime dos factos jurídicos no Código Civil português é, fundamentalmente, o regime dos negócios jurídicos. E, ainda assim, incompleto; sem cuidar dos regimes especiais, que naturalmente conhecem outra sede normativa. o Código Civil amputou o regime geral do negócio jurídico do seu principal paradigma, o contrato. Esta modalidade de negócio jurídico surge no Livro II do Código Civil como fonte de obrigações, o que não deixa de ser sur-

preendente atendendo a que o contrato é susceptível de produzir efeitos jurídicos não obrigacionais, e tendo a liberdade contratual como fundamento (art. 405.º), quando é certo que a autonomia privada, de que a liberdade contratual é apenas uma parte, fundamenta toda a área negocial privada e não apenas a contratual. Para a Parte Geral ficou apenas o processo de formação do contrato. A distorção sistématica é evidente e torna-se dificilmente explicável quando o Código Civil adoptou uma Parte Geral (a propósito, as observações críticas de MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., págs. 456 e segs.).

2. Enquanto o facto jurídico é todo o evento ou acontecimento que produz efeitos jurídicos, nomeadamente, a constituição, a modificação, a transmissão ou a extinção de situações jurídicas (cf. OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, Vol. II, *Ações e Factos Jurídicos*, pág. 9, MANUEL DE ANDRADE, *Teoria Geral da Relação Jurídica*, cit., pág. 1), o negócio jurídico consiste num comportamento humano (numa acção) dirigido à produção de efeitos jurídicos (ou a impedir que eles se produzam), que o Direito tutela enquanto tal.

A doutrina acentua hoje a estrutura finalista do comportamento humano (da acção) subjacente ao negócio jurídico, sublinhando que ele tem por escopo desencadear efeitos jurídicos (OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, págs. 11 e segs., MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, págs. 444 e segs., LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, 9. Auflage, pág. 394, PAWLOWSKY, *Allgemeiner Teil des BGB*, 6. Auflage, pág. 164, FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts, Zweiter Band, das Rechtsgeschäft*, pág. 24). Esta perspectiva levanta hoje alguns problemas delicados. Associando, ainda que implicitamente, o negócio jurídico à vontade humana, ela não confere uma explicação exacta quando o negócio jurídico, fruto embora de uma acção finalista do declarante, não produz os efeitos por este pretendidos (porque o Direito prefere tutelar a confiança do declaratório, por exemplo) ou desencadeia-os mesmos contra a sua vontade. Dentro desta última hipótese encon-

tramos a possibilidade de qualificação como negócio jurídico relativamente a comportamentos humanos em que o agente nega os efeitos jurídicos a que o Direito o vincula.

O fundamento da eficácia jurídica do negócio jurídico é frequentemente referido como sendo a autonomia privada. O negócio jurídico é um instrumento (um meio) da autonomia privada, diz DIETER MEDICUS (*Allgemeiner Teil des BGB*, 8. Auflage, pág. 74). O Direito reconheceria aos particulares competência para, dentro dos limites impostos pelas regras injuntivas, pela ordem pública e pelos bons costumes, regular a prossecução dos seus fins através de actos a isso dirigidos. Esse autêntico poder jurígeno reconhecido aos privados permite a estes celebrarem os negócios jurídicos adequados aos efeitos respectivos que têm em vista desencadear.

Desde meados do século XIX, sobretudo desde os trabalhos de SAVIGNY, a autonomia privada foi praticamente identificada com a vontade, e aquela definida, com fórmulas sempre variadas, como um poder jurígeno de realização dessa vontade (cf., com largo desenvolvimento, FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, Vol. I, págs. 7 e segs.). Porém, um fundamento negocial ligado à vontade do declarante deixa, em muitos casos, o declaratório à mercê da invocação da falta e de vícios da vontade com que não podia contar. A confiança deste é afectada e com isso a segurança jurídica do tráfico negocial.

As teorias da vontade, como critério e limite do negócio jurídico, puras ou mistas (com combinação de outros fundamentos, como a confiança ou a responsabilidade), seguiram-se as teorias declarativistas (para uma abordagem doutrinária em Portugal, para além de FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, págs. 59 e segs., PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Compromentimento Concludente no Negócio Jurídico*, págs. 18 e segs.). Na grande maioria das formulações declarativistas, o critério do negócio jurídico continua a ser a vontade do declarante, não, no entanto, uma vontade psicológica, mas uma vontade exteriorizada através da declaração negocial, uma vontade declarada. O enfoque volta-se para a verdadeira objectiva do comportamento do declarante, a declaração, e do

significado que através dela pode ser apreendido pelo seu destinatário, numa tentativa de protecção da confiança gerada no declaratório pelo sentido da declaração emitida (numa vertente favorável a um sentido objectivo da declaração no direito português, MANUEL DE ANDRADE, *Teoria Geral da Relação Jurídica*, cit., MOTA PINTO, *Teoria Geral do Direito Civil*, 4.ª ed., por PINTO MONTEIRO e PAULO MOTA PINTO, Coimbra, 2005, págs. 444 e segs.).

Uma síntese superadora foi ensaiada por LARENZ a partir dos anos trinta, com a chamada teoria da validade (*Geltungstheorie*) (*Die Methode der Auslegung des Rechtsgeschäfts*, 1930, págs. 34 e segs.; cf., hoje, LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Recht*, cit., págs. 442 e segs.). Segundo LARENZ, a vontade negocial concretiza-se na declaração e só nesta, e não no seu exterior, pode encontrar reconhecimento (*Allgemeiner Teil*, cit., pág. 442). Limita-se o alcance da protecção da vontade ao que desta se pode apurar a partir da declaração, continuando a reconhecer-se na vontade do declarante o critério do negócio jurídico.

Nenhuma das teorias conhecidas, teorias da vontade, pura ou nas formulações mistas tentadas (responsabilidade ou confiança), teorias declarativistas ou a teoria da validade, se adapta ao direito português. Na complexidade das suas soluções, o regime do negócio jurídico no Código Civil ora parece privilegiar a vontade como critério do negócio jurídico (por exemplo, no caso da falta de consciência da declaração, art. 246.º, nas declarações não sérias, art. 245.º, nas hipóteses de relevância do erro vício, arts. 251.º e 252.º, na simulação, no que toca à relação entre os simuladores), ora atende à confiança gerada, e, por conseguinte, ao sentido objectivo da declaração (por exemplo, na solução consagrada quanto à interpretação da declaração negocial, art. 236.º, n.º 1, na irrelevância da reserva mental, no regime da incapacidade accidental, quando a falta de capacidade não é notória ou conhecida do declaratório), ora aflora a responsabilidade do declarante (art. 245.º, n.º 2), a tutela da aparência (impossibilidade da nulidade proveniente da simulação poder ser invocada contra terceiro de boa fé — art. 243.º, n.º 1) ou a segurança do comércio jurídico (art. 291.º).

Assim, mais do procurar um único fundamento para o negócio jurídico ou combinar dois fundamentos (como recentemente fez MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, págs. 451 e segs., defendendo ser a autonomia privada e a confiança os fundamentos dos efeitos do negócio jurídico), o melhor é reconhecer que há vários fundamentos para a produção dos efeitos negociais e evidenciá-los, tentando compor a complexidade do sistema.

3. O Código Civil inicia o regime do negócio jurídico pela declaração negocial, distinguindo duas modalidades de declaração: a declaração expressa e a declaração tácita. Antes, porém, de versarmos esta classificação, importa fixar o que seja uma declaração negocial e se o negócio jurídico supõe sempre uma declaração negocial. A declaração negocial representa uma exteriorização, um comportamento, de uma pessoa que se destina a comunicar, segundo o Direito, um conteúdo significativo de efeitos jurídicos. A declaração negocial distingue-se, assim, das declarações de ciência, que atestam o conhecimento de factos ou situações, mas que não se dirigem a veicular efeitos jurídicos.

A doutrina acentua que a declaração negocial é um acto de comunicação (OLIVEIRA ASCENÇÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, pág. 34, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, pág. 541, FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, págs. 267 e segs., FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, pág. 62); trata-se, além disso, de um acto de comunicação que desencadeia efeitos jurídicos segundo o sentido do próprio comportamento, apurado de acordo com as regras de interpretação e de integração (arts. 236.º a 239.º do Código Civil).

Dizer que a declaração constitui um acto de comunicação não deve levar a confundir declaração negocial com declaração receptiva, de modo a que só possa ser classificado como declaração o comportamento que seja dirigido a um destinatário. O comportamento declarativo (a declaração) deve ter um conteúdo de significado susceptível de ser compreendido pelo declaratário; mas não tem de lhe ser especificamente dirigido.

Vem isto a propósito do problema de saber se é possível configurar negócios jurídicos sem declaração, os chamados “negócios de vontade” (*Willensgeschäfte*), negócios de “actuação” ou “actuações de vontade” (sobre estes, na doutrina portuguesa, ver PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, págs. 529 e segs., com indicações bibliográficas). Os “negócios de vontade”, “negócios de actuação” ou “actuações de vontade” seriam verdadeiros negócios jurídicos aos quais faltaria a declaração negocial, havendo apenas um comportamento não declarativo, uma “manifestação” ou “operação” (a terminologia varia entre os autores) que, levando embora à conclusão de um negócio jurídico, estaria sujeito a um regime jurídico diverso da declaração negocial (em Portugal, cf. OLIVEIRA ASCENÇÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, págs. 33 e segs. e 37 e segs.).

A admissão de negócios jurídicos sem declaração só é possível adoptando uma concepção restrita de declaração, a qual é concebida como tendo estruturalmente um escopo de notificação (para maiores desenvolvimentos, cf. PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, págs. 543 e seg.). Mas uma tal restrição não é nem justificada nem tem acolhimento na lei portuguesa. Se um comportamento permite que o seu sentido seja compreendido (cognoscibilidade), e tem um conteúdo de comunicação num determinado contexto, constitui uma declaração para os efeitos do art. 217.º do Código Civil português, mesmo não sendo dirigido a ninguém.

Se, por exemplo, alguém recebe em sua casa um cartão de crédito, sem haver solicitado a sua emissão ao banco, e o usa para pagar uma compra numa loja, comporta-se como tendo aceite a proposta respectiva (aceitação tácita), mesmo se o seu comportamento (o pagamento da compra com o cartão de crédito) não tem o banco como destinatário. De igual modo, se uma seguradora dirige uma proposta de seguro a um cliente e este, sem nada dizer à seguradora, comunica a sua celebração a uma autoridade como prova de cumprimento de uma obrigação legal, comporta-se como havendo aceite o contrato de seguro, ainda que não tenha dirigido à seguradora esse comportamento.

Nos dois exemplos apresentados, o comportamento pressupõe uma aceitação (tácita) do contrato em causa — contrato de prestação de serviços associado ao cartão de crédito e contrato de seguro — e pode ser compreendido como tal, quer pelo banco, quer pela seguradora. É quanto basta para se classificar esse comportamento como declarativo, mesmo que, em ambos os casos, não haja um escopo de notificação na declaração.

Deste modo, também nós aderimos a um conceito amplo de declaração (PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, págs. 543 e segs.) e estamos com aqueles que pensam que no Direito português não é possível a celebração de negócio jurídico sem, pelo menos, uma declaração negocial (neste sentido, FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, pág. 273, PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, pág. 565).

4. Consagrando as duas modalidades ou espécies de declaração, a declaração expressa e a declaração tácita, o art. 217.º estabelece duas importantes regras: a da equivalência entre a declaração expressa e a declaração tácita e a da liberdade declarativa.

Pela primeira, postula-se o igual valor declarativo de ambas as espécies de declaração; quando a lei não exigir a declaração expressa, basta a declaração tácita para a produção dos efeitos negociais (cf. PEDRO PAIS DE VASCONCELOS, *Teoria Geral do Direito Civil*, 3.ª ed., Coimbra, 2005, págs. 298 e segs.). Pela segunda, consagra-se a possibilidade do declarante optar pelo comportamento declarativo que lhe convier, o expresso ou o tácito.

A exigência de declaração expressa, que por vezes surge na lei portuguesa (por exemplo, o art. 413.º, n.º 1, e o art. 628.º, n.º 1, do Código Civil), constitui uma excepção à regra da liberdade declarativa, coartando a escolha por um comportamento declarativo correspondente à declaração tácita. A preterição de regra que imponha uma declaração expressa torna nulo o negócio jurídico celebrado através de declaração tácita ou do silêncio, uma vez que aquela regra tem natureza injuntiva (art. 294.º do Código Civil; no mesmo sentido,

HORSTER, “Sobre a formação do contrato segundo os arts. 217.º e 218.º, 224.º a 226.º e 228.º a 235.º do Código Civil”, *RDE*, 1983, págs. 128 e seg.).

5. Para alguns, o art. 217.º, n.º 1, do Código Civil não resolveu completamente a controvérsia doutrinária entre subjectivistas (para quem a declaração é expressa quando existe a intenção do seu autor em transmitir um determinado conteúdo de vontade) e objectivistas (os quais, na sua formulação mais corrente, atendem aos meios de exteriorização do comportamento para classificar a declaração, considerando expressa a declaração feita por palavras e tácita a declaração deduzida de actos ou factos: “nas declarações expressas — dizem LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil*, pág. 439 — a vontade é retirada directamente da declaração, uma vez que a declaração da vontade negocial é exprimida directamente por palavras e por escrito”).

Parece-nos, no entanto, que a formulação do preceito aponta para um desprendimento da classificação em relação à intenção ou escopo do declarante, a que não é feita qualquer referência, e para uma atinência aos meios de exteriorização da declaração (veja-se, neste sentido, o acórdão do STJ de 8 de Abril de 1997). Nesta perspectiva, o art. 217.º, n.º 1, consagra verdadeiramente uma doutrina objectivista.

O art. 217.º, n.º 1, na sua formulação literal, causa algumas dificuldades interpretativas. Qualificando como expressa toda a declaração efectuada por um “meio directo de manifestação da vontade”, nomeadamente, por palavras ou por escrito, o critério legal parece remeter a declaração tácita para o campo dos comportamentos concludentes (neste sentido, aliás, a melhor doutrina alemã actual, v. g., MEDICUS, *Allgemeiner Teil des BGB*, pág. 131, LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil*, págs. 439 e segs., PAWLOWSKY, *Allgemeiner Teil des BGB*, pág. 182). Levado até às últimas consequências, este critério nega que uma declaração tácita possa aparecer por escrito ou por palavras, visto que estes constituem um “meio directo de manifestação da vontade”.

Porém, como PAULO MOTA PINTO afirma correctamente, “nos meios de expressão da vontade, considerados objectivamente e em si,

não parece que possa descortinar-se uma destinação a um fim" (*Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, pág. 461). Uma declaração tácita também pode resultar de palavras ou de um escrito. Se, por exemplo, em resposta a uma proposta feita pelo seu banco para realizar uma aplicação de dinheiro a prazo, o cliente responde simplesmente por escrito, "faça-se o depósito dos juros da aplicação na minha conta n.º xxx", desta declaração retira-se uma outra, a de aceitação (tácita) da proposta. Isto mostra que o uso de palavras, faladas ou escritas, não obsta à qualificação de uma declaração negocial como tácita (neste sentido, ver, igualmente, FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, pág. 711) e que um critério que atente unicamente no meio de exteriorização do comportamento negocial não é um critério exacto.

Em nosso entender, uma vez qualificado um comportamento como declarativo, a classificação do mesmo como expresso ou tácito resolve-se por via da interpretação da declaração de acordo com as regras legais para o efeito, nomeadamente, os arts. 236.º a 238.º do Código Civil (FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, págs. 711 e segs.). Dentro desta ordem de ideias, uma declaração concreta será expressa ou tácita dependendo do sentido que dela se retire por via interpretativa.

Uma declaração cujo sentido é dirigido directamente à produção de determinados efeitos jurídicos é pelo seu significado, e quanto a estes efeitos, expressa; já quanto aos efeitos a que a declaração só indirectamente se reporta, por o sentido dela não ser dirigido à sua produção, ela só pode ser tácita. Um mesmo comportamento pode revestir simultaneamente a natureza de uma declaração expressa quanto a uns efeitos jurídicos e de declaração tácita quanto a outros.

Deste modo, consideramos que a declaração expressa é aquela que segundo determinada convenção de sentido é adequada a exprimir directamente os efeitos jurídicos a que tende (os do negócio jurídico celebrado). A declaração tácita será, contrariamente, uma declaração dirigida primariamente à produção de alguns efeitos jurídicos, mas da qual, por via do seu contexto circunstancial, da sua lógica ou da aplicação de regras jurídicas, se retirem outros efeitos (cf., igual-

mente, FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, págs. 721 e segs.).

Parce-nos relativamente indiferente o uso de símbolos ou de sinais para qualificar uma declaração como expressa (PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, págs. 515 e segs.); se os sinais têm um determinado significado de acordo com os usos ou a prática do meio social onde a declaração é emitida, por exemplo, o recurso a eles pode perfeitamente consubstanciar uma declaração expressa (aparentemente em sentido contrário, PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, págs. 515 e segs.).

6. Na ordem jurídica portuguesa, já se julgou que "é questão de direito afirmar a existência de uma declaração tácita" (acórdão do STJ de 5 de Novembro de 1997, *BMJ* 471, pág. 367; na doutrina, e sufragando esta orientação, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, pág. 543). Estamos de acordo com esta orientação. A classificação de uma declaração negocial como expressa ou tácita supõe a interpretação da mesma segundo os critérios legais consagrados para o efeito (art. 217.º do Código Civil).

7. Uma declaração negocial pode surgir por qualquer forma de comportamento humano com virtualidade de comunicação. A comunicação por processamento electrónico de dados (documento electrónico), possível nas redes informáticas, oferece hoje um novo canal de emissão de declarações negociais que sustenta a celebração de contratos e de outros negócios jurídicos.

O comportamento negocial manifestado por documento electrónico corresponde a uma declaração negocial no sentido do art. 217.º, n.º 1, do Código Civil. A lei dispõe inclusivamente que o documento electrónico tem forma escrita (art. 3.º, n.º 1, do DL n.º 290-D/99).

Deste modo, e quando as regras de forma a isso não se oponham, todos os negócios jurídicos podem ser celebrados por meio de declarações electrónicas. Essa é, de resto, a asserção base do chamado comércio electrónico.

8. A liberdade declarativa que o art. 217.º, n.º 1, estabelece não contende com as regras legais sobre a forma do negócio jurídico. A declaração tácita só é válida se o comportamento declarativo respeitar a forma legal do negócio jurídico cujos efeitos estão em causa.

Artigo 218.º (*O silêncio como meio declarativo*)

O silêncio vale como declaração negocial, quando esse valor lhe seja atribuído por lei, uso ou convenção.

1. O silêncio tem o significado de um comportamento omissivo: um nada dizer ou nada fazer. Por isso, o silêncio distingue-se da declaração tácita, que supõe pelo menos um comportamento positivo do declarante ("um facto positivo como sustentáculo signifi-cante", diz FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, cit., pág. 717).

O aforismo popular "quem cala consente", que deriva do preceito de Direito Canónico "qui tacet, consentire videtur" (FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, pág. 64), não é verdadeiro no nosso ordenamento jurídico. Assim, por exemplo, se alguém recebe pelo correio uma proposta escrita de compra de uma mobília e na mesma se dispõe que ela se tem por aceite caso não seja recusada num determinado prazo, não fica o destinatário da proposta vinculado por um contrato de compra e venda se nada disser ou fizer quanto a ela. Ninguém pode impor a outrem, sem o seu acordo, que o silêncio valha como declaração, qualquer que seja o seu sentido (cf., por todos, FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, pág. 64).

2. O art. 218.º do Código Civil prevê três casos em que a lei dá ao silêncio valor declarativo ("o silêncio vale como declaração") quando esse valor lhe seja atribuído:

- Por convenção;
- Pelos usos;
- Por norma legal.

É controvertido se o silêncio pode ser classificado como declaração, expressa ou tácita, ou se não constitui de todo uma declaração. Na doutrina mais recente, defendem esta última posição OLIVEIRA ASCENÇÃO (*Direito Civil — Teoria Geral*, págs. 29 e segs.), MENEZES CORDEIRO (*Tratado de Direito Civil Português*, pág. 545), FERREIRA DE ALMEIDA (*Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, págs. 714 e segs.); o autor distingue ainda o silêncio como enunciado "significante", que constitui uma declaração). No sentido da diferenciação de casos, admitindo que o silêncio não só valha, como constitua uma declaração nalguns grupos de casos, pronunciou-se PAULO MOTA PINTO (*Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, págs. 690 e segs.).

Parece claro que, ao contrário do que sucede com a classificação que divide a declaração negocial entre declaração expressa e declaração tácita, o critério principal de interpretação da declaração negocial (art. 236.º, n.º 1, do Código Civil) não serve para fundar se o silêncio constitui ou não uma declaração negocial, uma vez que à luz do art. 218.º apenas quando resulte de norma legal, uso ou convenção o silêncio pode valer como declaração. Por outro lado, também o elemento literal do preceito ("o silêncio vale como declaração"), inculcando prima facie que o valor declarativo do silêncio resulta do art. 218.º, não representa um argumento decisivo para afastar natureza declarativa ao silêncio em todos os casos (neste sentido, PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, pág. 696).

Já dissemos atrás que a declaração negocial representa uma exteriorização, um comportamento, de uma pessoa que se destina a comunicar, segundo o Direito, um conteúdo significativo de efeitos jurídicos. Ora, o nada fazer ou nada dizer pode, em determinados contextos de linguagem ou de sinais — sociais, convencionais ou outros — revelar um conteúdo significativo (de consentimento, de aceitação ou de recusa) e ostentar, assim, um escopo de produção de efeitos jurídicos, tal qual um comportamento positivo.

É o que acontece nas situações em que as partes, por convenção, atribuem um determinado sentido ao silêncio e nos usos, quando o sig-

Allgemeiner Teil des BGB, pág. 137, que fala, no entanto, em "significado declarativo" do silêncio, FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, pág. 716). O que quer dizer, que as regras sobre a capacidade negocial, a forma do negócio, a eficácia da declaração negocial (art. 224.º do Código Civil), a interpretação do negócio jurídico (quanto a esta, quando o silêncio tenha significado declarativo, LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil*, pág. 528), a falta de consciência da declaração e a falta e os vícios da vontade, todas elas recebem aplicação.

SUBSECÇÃO II — FORMA

Artigo 219.º (*Liberdade de forma*)

A validade da declaração negocial não depende da observância de forma especial, salvo quando a lei a exigir.

1. A forma da declaração negocial é o modo como se exterioriza o comportamento humano declarativo. Como toda a declaração assenta num comportamento, toda a declaração negocial tem uma forma, justamente o modo como o comportamento surge exteriorizado (OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, Vol. II, pág. 47, MENEZES CORDEIRO, *Traçado de Direito Civil Português*, cit., pág. 565, MANUEL DE ANDRADE, *Teoria Geral da Relação Jurídica*, cit., pág. 47).

Porquanto todos os negócios jurídicos têm uma forma, a classificação que interessa para uma teoria do negócio jurídico não é a que divide os negócios jurídicos entre negócios formais e não formais, mas sim a que separa os negócios para os quais o Direito exige algum tipo de solenidade na exteriorização da declaração negocial e aqueles em que o declarante pode escolher a forma que lhe aprouver sem prejuízo da validade do negócio, ou seja, entre negócios solenes e não solenes (OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, pág. 48).

Assim, negócio solene é aquele para o qual a lei impõe a observância de uma forma particular, sob pena de invalidade. Actualmente, as regras de forma preceituam quase sempre a necessidade da

nificado do nada fazer ou nada dizer, por contraposição ao comportamento positivo. de sentido contrário, é conhecido daquele que se mantém em silêncio (para os casos de convenção e usos, embora sem distinguir os usos conhecidos e os que não são, por exemplo, PAWLOWSKY, *Allgemeiner Teil des BGB*, pág. 187; para os casos de convenção, MEDICUS, *Allgemeiner Teil des BGB*, pág. 136, LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil*, pág. 440, no ponto 3). No primeiro caso (convenção), há verdadeiramente um "silêncio significante" (FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado Na Teoria do Negócio Jurídico*, pág. 715, PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, pág. 695), uma vez que o silêncio tem um sentido que resulta de uma convenção prévia. E pensamos que essa asserção é igualmente verdadeira para o segundo caso, de uso conhecido. Aquele que fica em silêncio conhecendo a significação que é lhe dada num determinado contexto da praxis social, age normalmente em função do sentido que o silêncio assume nessa prática.

Já não é possível reconhecer, nos restantes casos (norma legal, uso desconhecido), um comportamento declarativo. O silêncio tem nestes casos apenas o valor de uma declaração negocial ("vale como declaração negocial", como diz o preceito), sem ter natureza declarativa.

3. Um outro problema consiste em saber se as regras do negócio jurídico são aplicáveis em caso de silêncio. O ponto é muito discutido e há autores que avançam mais do que uma solução para hipóteses variadas (na doutrina portuguesa, cf., por todos, PAULO MOTA PINTO, *Declaração Tácita e Comportamento Concludente no Negócio Jurídico*, págs. 704 e segs.).

Pensamos que a resposta depende em primeira linha da questão de saber se o silêncio tem ou não o significado de uma declaração negocial, o que sucede, em nossa opinião, quando exista convenção e quando o uso seja conhecido (cf. o que dissemos no ponto anterior). Nestes casos, em que o silêncio não tem apenas valor declarativo, mas representa um verdadeiro comportamento declarativo, o regime do negócio jurídico é integralmente aplicável (neste sentido, MEDICUS,

declaração negocial ser emitida por escrito, variando, contudo, o alcance deste, podendo consistir num documento autêntico (v. g. escritura pública), autenticado (v. g. documento particular com reconhecimento presencial de assinaturas) ou particular (cf., sobre uma classificação próxima dos documentos, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil*, cit., pág. 579). Mas a forma legal pode igualmente ser oral (negócios verbis) e consistir, nomeadamente, no dizer de fórmulas sacramentais. O exemplo paradigmático é o do casamento (art. 1617.º do Código Civil).

Já o negócio não solene é simplesmente aquele para o qual a lei não exige uma forma particular. Não deixa de ser não solene o negócio celebrado, por exemplo, por escritura pública, apesar de haver sido usada a forma mais solene da ordem jurídica portuguesa, se a lei não prescrever para esse negócio uma forma determinada.

2. A forma da declaração negocial pode ser *ad substantiam* ou *ad probationem* consoante o Direito a exija como condição de validade do negócio jurídico ou só para sua prova. A distinção aflora na 1.ª parte do n.º 2 do art. 364.º do Código Civil. O negócio *ad probationem* pode ser provado por confissão, uma vez que a forma da declaração respectiva não é tomada pelo Direito como pressuposto de validade daquele. Já o negócio *ad substantiam* só pode ser provado através do documento que comprova a satisfação da forma legal (ou represente a adopção de uma forma ainda mais solene).

São hoje relativamente raros os casos de forma *ad probationem*. O Código Civil e a legislação avulsa mais importante de Direito privado não deixam documentar com facilidade casos de forma *ad probationem*. Quando o Direito exige uma forma particular, fá-lo como pressuposto da validade do negócio, quer dizer, *ad substantiam*.

3. Da forma da declaração negocial devem-se distinguir as formalidades. A distinção nem sempre é feita e, às vezes, as formalidades vêm assimiladas à forma da declaração negocial (veja-se MANUEL DE ANDRADE, *Teoria Geral da Relação Jurídica*, pág. 47).

A necessidade da distinção ocorre, todavia, pelo facto de as formalidades nem sempre aparecerem associadas à celebração do negócio jurídico (anteriores ou concomitantes deste), mas poderem ser posteriores. Neste último caso, não representam um pressuposto de validade da declaração negocial, sendo antes, normalmente, uma condição de eficácia do negócio jurídico. Um exemplo é o do registo da hipoteca (art. 687.º do Código Civil). A eficácia real deste direito apenas ocorre com o registo do negócio e não com a celebração deste; até lá, o direito só tem oponibilidade entre as partes (e seus herdeiros).

As formalidades não respeitam à exteriorização do comportamento declarativo, representando actos, materiais (a entrega de uma coisa, por exemplo) ou não (o registo, o reconhecimento de assinaturas, a exibição de uma licença, etc.). anteriores, concomitantes ou posteriores à celebração do negócio jurídico que devem ser praticados sob pena de invalidade ou ineficácia (em sentido restrito) do negócio.

Salvo se o contrário resultar em concreto da interpretação da lei, a preterição das formalidades anteriores ou concomitantes do negócio jurídico gera um vício de forma, em tudo idêntico à violação da forma legal. A consequência é a nulidade do negócio cuja formalidade, anterior ou contemporânea, não foi cumprida. É o caso, por exemplo, da falta de reconhecimento da assinatura do promittente que se vincula ou da falta de certificação, pelo notário, da licença de construção ou de utilização nas promessas a que alude o art. 410.º, n.º 3, do Código Civil.

4. O art. 219.º consagra a regra da consensualidade. Segundo esta regra, na falta de preceito legal impondo uma forma particular para a declaração negocial, o negócio jurídico pode ser validamente celebrado por qualquer forma.

Uma vez que a consensualidade é a regra geral sobre a forma do negócio jurídico na ordem jurídica portuguesa, a disposição legal que imponha uma forma determinada para a celebração de um negócio jurídico tem a natureza de regra excepcional (neste sentido, PIRES

DE LIMA/ANTUNES VARELA, *ob. cit.*, pág. 210), o que arrasta consigo como consequência a proibição do uso da analogia (art. 11.º do Código Civil). Uma regra de forma relativa a um dado negócio jurídico não pode ser estendida por analogia a um outro.

Artigo 220.º (*Inobservância da forma legal*)

A declaração negocial que careça da forma legalmente prescrita é nula, quando outra não seja a sanção especialmente prevista na lei.

1. A consequência jurídica da preterição da forma legal é a nulidade do negócio jurídico. Quando a forma é *ad substantiam*, ela é um verdadeiro pressuposto da validade do negócio jurídico. Não há violação da forma legal, e consequentemente o negócio jurídico é válido, caso as partes decidam celebrar o contrato por uma forma superior à requerida pela lei (PIRES DE LIMA/ANTUNES VARELA, *ob. cit.*, pág. 210).

2. Como dissemos na anotação ao artigo anterior, a nulidade é igualmente o desvalor jurídico do negócio em que houve incumprimento das formalidades legais anteriores ou concomitantes à celebração respectiva, salvo se a interpretação da lei impuser no caso uma solução diferente.

3. Problema que se levanta nesta sede é o das chamadas ilegibilidades formais (por todos, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., págs. 569 e segs.). Em alguns casos, uma das partes provoca de má fé o vício de forma, aproveitando a ignorância da contraparte, para mais tarde se prevalecer da nulidade resultante da inobservância da forma legal. A celebra um mútuo com B por escrito particular, sabendo que o contrato devia ser celebrado por escritura pública, com o fito de posteriormente invocar a nulidade.

A jurisprudência portuguesa já se tem pronunciado, em várias ocasiões, contra a invocação do vício de forma por quem de má fé lhe deu causa, recorrendo à figura do abuso de direito. Se esta solu-

ção faz prevalecer coordenadas materiais do sistema jurídico (a boa fé) sobre o formalismo escrito, ela não deixa de levantar algumas dúvidas legítimas, que se prendem com a possibilidade de invocação do vício pelo tribunal e por outros terceiros que não sejam parte do negócio que deu causa ao vício, e com a própria exigência legal de forma, que é de ordem pública.

A inalegabilidade formal com fundamento no abuso de direito, mesmo numa situação objectiva de violação da boa fé, tem sido objecto de crítica directa (cf. OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., págs. 55 e seg.) ou ainda de prevenção contra uma certa banalização da solução (MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil*, cit., págs. 573 e seg.). Em contrapartida, acena-se com a responsabilidade civil como sanção adequada a aplicar a quem criando o vício de forma do negócio pretende depois valer-se dele (OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., págs. 56 e segs., e MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil*, cit., pág. 574). MENEZES CORDEIRO (*idem*) vai mais longe, propugnando a possibilidade daquele que deu causa ao vício de forma e o alegou a seu favor ser condenado a suprir o vício com a celebração de um novo negócio formalmente válido.

Em nossa opinião, deixar de lado a inalegabilidade formal com fundamento no abuso de direito para substituir a solução pela responsabilidade civil representa um recuo científico. A paralisação da aplicação da regra de forma num contexto de violação da boa fé por quem invoca o vício de forma assenta numa subordinação do formalismo aos princípios materiais do sistema jurídico e numa restrição da aplicação da regra de forma que se baseia justamente na hierarquização normativa que faz prevalecer a norma material, a que consagra o princípio, sobre a regra de forma, que não pode ter uma aplicação irrestrita. Se as normas com teleologia própria comportam restrições, as regras de forma também as devem ter quando estão em causa princípios estruturantes do sistema jurídico, como a boa fé.

Por outro lado, a responsabilidade civil nem sempre constitui uma sanção adequada. No exemplo que demos acima sobre o mútuo celebrado por escrito particular, a solução acaba por fazer prevalecer

os interesses do mutuante sobre os do mutuário, pois, ao não paralisar a invocação da nulidade, vai de encontro ao que o primeiro pretendia com a inobservância da forma legal, libertando-o do cumprimento do contrato a troco de uma indemnização.

Quanto a nós, nestes casos, a inalegabilidade formal, com o fundamento no abuso de direito (art. 334.º), afigura-se a solução preferível. Ela pode ser complementada, a pedido do réu, com a condenação do alegante a suprir o vício de forma, com efeitos à data da celebração do contrato nulo, e sempre sem prejuízo da responsabilidade civil pelos danos causados (art. 227.º, n.º 1, do Código Civil).

Em aberto fica, ainda, a possibilidade de invocação do vício de forma pelos tribunais ou por qualquer terceiro, nos termos gerais (art. 286.º do Código Civil). No que toca aos primeiros, os casos jurisprudenciais documentados sobre as inalegabilidades formais evidenciam que os tribunais se absteram de conhecer oficiosamente do vício de forma, podendo embora fazê-lo, porque certamente consideraram que se o fizessem alterariam a materialidade da decisão que perfilhavam, deixando, afinal, que o propósito do alegante de má fé vingasse. Isto mostra que a restrição da aplicação da regra de forma nestas situações acarreta igualmente a restrição do regime (da nulidade) que lhe está associado. De outra forma, a lógica da decisão não teria coerência.

Artigo 221.º (*Âmbito da forma legal*)

1. As estipulações verbais acessórias anteriores ao documento legalmente exigido para a declaração negocial, ou contemporâneas dele, são nulas, salvo quando a razão determinante da forma lhes não seja aplicável e se prove que correspondem à vontade do autor da declaração.

2. As estipulações posteriores ao documento só estão sujeitas à forma legal prescrita para a declaração se as razões da exigência especial da lei lhe forem aplicáveis.

1. A lei considera que as estipulações acessórias acordadas antes da celebração do negócio ou contemporâneas da sua cele-

bração e que não constam da declaração negocial na forma legal são nulas.

A solução justifica-se na medida em que a razão da forma legal se estenda a essas estipulações; se não se estende, elas são válidas, porque sujeitas à regra da consensualidade (art. 219.º do Código Civil). Assim, se as partes acordam antes da celebração do mútuo que o dinheiro mutuado deva ser entregue em notas de 50 euros, esta convenção não está sujeita à forma legal e pode ser validamente feita por qualquer forma. Já se as partes acordam verbalmente numa condição suspensiva ou resolutiva da compra e venda de imóvel e não a fazem constar da escritura pública, a cláusula é nula, porque a razão da forma legal é aplicável a ela.

2. Para as cláusulas do negócio que venham a ser acordadas após a celebração do mesmo, incluindo as suas modificações, a regra legal de forma mantém-se. As novas cláusulas devem satisfazer a forma legal do negócio se a razão da forma se aplicar a elas. Assim, se comprador e vendedor decidem alterar o preço da venda do imóvel objecto da compra e venda ou se o doador acorda com o donatário, posteriormente à doação, a oposição de uma cláusula modal na doação de imóvel, as estipulações devem ser acordadas na forma de escritura pública, que é a forma legal para a compra e venda e doação de imóveis.

Artigo 222.º (*Âmbito da forma voluntária*)

1. Se a forma escrita não for exigida por lei, mas tiver sido adoptada pelo autor da declaração, as estipulações verbais acessórias anteriores ao escrito, ou contemporâneas dele, são válidas, quando se mostre que correspondem à vontade do declarante e a lei as não sujeite à forma escrita.

2. As estipulações verbais posteriores ao documento são válidas, excepto se, para o efeito, a lei exigir a forma escrita.

1. A forma voluntária do negócio jurídico é aquela que resulta da escolha livre do declarante. A declaração negocial pode ser emi-

tida numa forma mais solene do que aquela que a lei exige. Se a lei admite qualquer forma para o negócio jurídico, admite também uma forma solene. O declarante não está, assim, impedido de recorrer a uma forma superior à que seria legalmente suficiente para assegurar a validade do negócio jurídico.

Se a forma usada pelo declarante para a declaração negocial é mais solene do que aquela que a lei exige, pergunta-se pela validade formal das estipulações anteriores ou contemporâneas adoptadas noutra forma menos solene. Supondo que a declaração negocial com forma solene não revoga as estipulações anteriores ou contemporâneas dela, estas estipulações são válidas, ainda que relativamente a elas não haja sido observada a mesma forma da declaração, contando que a lei não exija para elas uma forma particular.

Uma vez que nos casos cobertos por este artigo foi o declarante que optou por uma forma mais solene e não a lei que a impôs, as estipulações acessórias que poderiam ser válidas qualquer que fosse a forma do negócio continuam a sê-lo do mesmo modo, ainda que não haja sido observada a mesma forma do negócio jurídico, a não ser que a lei imponha para elas uma forma particular.

2. A solução é a mesma para as estipulações posteriores. Se a lei permite que a declaração negocial seja emitida por qualquer forma, permite igualmente que as estipulações posteriores o sejam, mesmo quando no negócio jurídico se adoptou uma forma solene por escolha livre do declarante. Só não será assim, se a estipulação em causa estiver sujeita a uma forma particular por força de disposição legal.

Artigo 223.º (*Forma convencional*)

1. Podem as partes estipular uma forma especial para a declaração; presume-se, neste caso, que as partes se não querem vincular senão pela forma convencional.

2. Se, porém, a forma só for convencionalizada depois de o negócio estar concluído ou no momento da sua conclusão, e houver fundamento para admitir que as partes se quiseram vincular

desde logo, presume-se que a convenção teve em vista a consolidação do negócio, ou qualquer outro efeito, mas não a sua substituição.

1. A forma convencional é a forma que as partes se obrigam a respeitar na celebração de um dado negócio jurídico. Em princípio, a convenção sobre a forma há-de ser anterior ao negócio tido em vista.

Se as partes não adoptam a forma a que se vincularam para a celebração do negócio, a lei presume que elas não quiseram ainda uma vinculação definitiva. Esta presunção é elidível, podendo sempre provar-se que houve uma revogação da convenção de forma.

2. O negócio celebrado em violação da convenção de forma não deixa de ser válido, caso seja respeitada a forma legal. A nulidade do negócio jurídico por preterição da forma só ocorre quanto à forma legal, não quanto à forma convencional.

SUBSECÇÃO III — PERFEIÇÃO DA DECLARAÇÃO NEGOCIAL

Artigo 224.º (*Eficácia da declaração negocial*)

1. A declaração negocial que tem um destinatário torna-se eficaz logo que chega ao seu poder ou é dele conhecida; as outras, logo que a vontade do declarante se manifesta na forma adequada.

2. É também considerada eficaz a declaração que só por culpa do destinatário não foi por ele oportunamente recebida.

3. A declaração recebida pelo destinatário em condições de, sem culpa sua, não poder conhecida é ineficaz.

1. O n.º 1 deste preceito regula o momento em que uma declaração negocial produz efeitos. Em abstracto, existem três teorias sobre a eficácia da declaração negocial: a teoria da expedição, a teoria da recepção e a teoria do conhecimento, embora elas possam ser combinadas dando origem a soluções de cariz misto.

Deve-se distinguir a declaração recipiêda da declaração não recipiêda. A declaração recipiêda toma-se eficaz quando chega ao poder do seu destinatário (teoria da recepção) ou antes se este entretanto tomar conhecimento dela (teoria do conhecimento). A declaração não recipiêda, que não tem destinatário determinado, toma-se eficaz quando o comportamento declarativo possa ser reconhecido por terceiros.

2. O n.º 2 considera que a declaração é ainda eficaz, mesmo que não seja recebida ou conhecida pelo destinatário, se a sua não recepção se dever a culpa deste. Assim, por exemplo, se o destinatário não disponibiliza o seu servidor para receber as mensagens de correio electrónico ou se desliga o telefone para não receber faxes, impossibilitando a recepção da declaração, esta é, ainda assim, eficaz.

Temos aqui um afloramento da teoria da expedição, que se justifica pelo facto do destinatário actuar culposamente impedindo a recepção da declaração.

3. O n.º 3 contém outro matiz à teoria da recepção, considerando ineficaz a declaração que, tendo embora sido recebida, não se encontra em condições de ser conhecida pelo declaratório. Se o declarante envia uma proposta por correio electrónico e a informação contém um vírus que não possibilita a abertura da mensagem, a declaração, apesar de recebida, não se torna eficaz.

Este preceito coloca sobre o declarante um verdadeiro ónus de comunicação eficiente. Se pretende que a declaração se torne eficaz tem de assegurar-se que ela pode ser conhecida pelo declaratório.

Artigo 225.º (*Anúncio público da declaração*)

A declaração pode ser feita mediante anúncio publicado num dos jornais da residência do declarante, quando se dirija a pessoa desconhecida ou cujo paradeiro seja por aquele ignorado.

O art. 225.º tem a sua utilidade em situações relativamente às quais haja um dever de emitir a declaração negocial sem que o declara-

ratário seja conhecido ou se desconheça onde se encontra. Ele permite considerar cumprido o dever mediante a publicação da declaração em anúncios no local de residência do declarante.

Artigo 226.º (*Morte, incapacidade ou indisponibilidade superveniente*)

1. A morte ou incapacidade do declarante, posterior à emissão da declaração, não prejudica a eficácia desta, salvo se o contrário resultar da própria declaração.

2. A declaração é ineficaz, se o declarante, enquanto o destinatário não a receber ou dela não tiver conhecimento, perder o poder de disposição do direito a que ela se refere.

1. A eficácia da declaração negocial não é atingida com a morte ou incapacidade (de exercício) posterior à emissão da declaração. Desde que a declaração haja sido emitida antes da morte ou da declaração de incapacidade, a sua eficácia não é prejudicada por qualquer destes factos, a não ser que outro seja o sentido da declaração.

A solução é reiterada adiante para a proposta contratual (art. 231.º, n.º 1).

2. O n.º 2 preceitua que a declaração se torna ineficaz se antes de algum dos factos previstos no art. 224.º o declarante perder o poder de disposição do direito a que se refere a declaração.

Artigo 227.º (*Culpa na formação dos contratos*)

1. Quem negoceia com outrem para conclusão de um contrato deve, tanto nos preliminares como na formação dele, proceder segundo as regras da boa fé, sob pena de responder pelos danos que culposamente causar à outra parte.

2. A responsabilidade prescreve nos termos do artigo 498.º

1. O art. 227.º regula a chamada *culpa in contrahendo*. Quando são encetadas negociações para a conclusão de um negócio jurídico

determinado padrão de comportamento e responsabilizando-a pelos danos que causa na contraparte com a inobservância do mesmo.

A doutrina e a jurisprudência têm concretizado o padrão geral de comportamento segundo a boa fé autonomizando os deveres de proteção, lealdade e informação (MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 517, e *Da Boa Fé no Direito Civil*, págs. 546 e segs.; acórdãos do STJ de 07-11-95 e de 29-09-94, que podem ser consultados em www.dgsi.pt) ou, na formulação de ANTUNES VARELA, deveres de lealdade, informação e esclarecimento (vejam-se os acórdãos do STJ de 15-12-98 e de 30-10-97, em www.dgsi.pt).

Os deveres fundados na boa fé são deveres genéricos, não se encontrando integrados em qualquer relação jurídica. A sua fonte é a lei, não um qualquer vínculo jurídico estabelecido com o contacto negocial (como defendia VAZ SERRA, “Culpa do devedor ou do agente”, *BMJ*, n.º 68, págs. 122 e seg., tese que surge sustentada igualmente em alguns arestos do STJ, por exemplo, nos acórdãos do STJ de 30-10-97, de 21-06-95 e de 20-07-76, que podem ser consultados em www.dgsi.pt).

3. A culpa in contrahendo pode existir:

- a) Na ruptura das negociações com vista à celebração de negócio jurídico;
- b) Na celebração de negócio inválido ou ineficaz (em sentido restrito);
- c) Na celebração de negócio jurídico eficaz.

Os casos indicados nas alíneas a) e b) são aqueles que usualmente aparecem mencionados como gerando responsabilidade por culpa in contrahendo, ou porque uma das partes rompe injustificadamente as negociações ou porque dá azo à celebração de um negócio inválido ou ineficaz (em sentido restrito), em ambos os casos violentando a confiança gerada pelo seu comportamento no interlocutor negocial.

Porém, a responsabilidade por culpa in contrahendo também pode surgir em negócios válidos e eficazes, por violação de deveres

os intervenientes têm uma permissão genérica de actuar no sentido de celebrar o mesmo, com o conteúdo pretendido, desde que lícito, ou de rejeitarem a sua celebração. Estamos no coração da autonomia privada.

Do exercício da autonomia privada podem decorrer danos para quem estabeleça negociações ou conclua negócios jurídicos com outrem. Assim, o clube de futebol que se vê privado do concurso de um jogador pelo facto do clube detentor dos direitos desportivos se recusar a cedê-los e é eliminado de uma competição desportiva pela sua falta ou o proprietário de um imóvel que fez obras para vender o mesmo a um interessado por um determinado preço e não consegue fazê-lo, por aquele recusar, sofre danos; assim como aquele que arrenda um prédio por um valor inferior ao preço do mercado os sofre também.

Estes danos não geram um dever de indemnizar e são suportados por conta de quem estabeleceu contactos negociais ou celebrou o negócio jurídico, por serem o produto de uma decisão livre que o Direito deixa às pessoas na prossecução dos seus fins.

A autonomia privada não é, no entanto, um poder atribuído sem limites. O art. 227.º, n.º 1, estabelece um dever de indemnizar para aquele que, actuando contra a boa fé, provoque danos a terceiro. A boa fé delimita negativamente a liberdade negocial das pessoas, e, assim, a sua autonomia privada, cominando a ilicitude dos comportamentos negociais que importem a sua violação.

2. Da boa fé emergem, deste modo, deveres de actuação a que qualquer pessoa se encontra obrigada quando negocia com outrem a celebração de negócio jurídico.

Parece hoje adquirida a ligação da boa fé à confiança (veja-se, na jurisprudência, os arestos do STJ de 18-09-2000, de 11-03-97, de 03-10-97, de 21-06-95, de 07-11-95, de 29-09-94 e de 04-03-82, que podem ser consultados em www.dgsi.pt). É a protecção da confiança suscitada por uma das partes na outra durante o curso dos contactos encetados para a celebração do negócio jurídico que justifica que o Direito limite a sua autonomia privada, impondo-lhe um

de informação ou de lealdade no curso das negociações ou no momento da conclusão do negócio (veja-se, neste sentido, o acórdão do STJ de 17-10-2002, que pode ser consultado em www.dgsi.pt). Se um clube vende os direitos desportivos de um jogador de futebol a outro clube omitindo-lhe a informação de que este padece de uma lesão crónica incompatível com a prática desportiva profissional, é responsável por violação de dever de informação pré-contratual. Para além da eventual anulação do negócio por erro vício, o clube lesado poderá responsabilizar civilmente o clube cedente com fundamento na *culpa in contrahendo* (art. 227.º, n.º 1).

4. A responsabilidade por *culpa in contrahendo* é uma responsabilidade extraobrigacional (em sentido contrário, veja-se MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 517, e acórdãos do STJ de 28-06-2001 e de 17-05-90, que podem ser consultados em www.dgsi.pt). Ela não assenta na violação de qualquer direito de crédito, mas em deveres genéricos de fonte legal. Daí que o prazo de prescrição seja o da responsabilidade extracontratual (n.º 2).

5. Uma forte corrente doutrinal e jurisprudencial tem defendido que os danos indemnizáveis por *culpa in contrahendo* são os que correspondem ao chamado interesse contratual negativo, que visa colocar o lesado na situação em que estaria se não tivesse entrado em negociações ou chegado a celebrar o negócio (válido ou não) (veja-se, neste sentido, na jurisprudência do STJ, os arestos de 18-09-2000 e de 17-05-90, em www.dgsi.pt).

Nada justifica esta orientação, que não encontra nenhum apoio no art. 227.º ou em qualquer outro lugar do ordenamento português. Independentemente da natureza obrigacional ou extraobrigacional (como julgamos ser o caso) da responsabilidade por *culpa in contrahendo*, a responsabilidade civil visa eliminar todos os danos do lesado e não apenas os que se reconduzam ao interesse negativo.

Diremos, por conseguinte, que a *culpa in contrahendo* permite ao lesado ser ressarcido de todos os danos que haja sofrido, nos termos gerais de direito.

Artigo 228.º (*Duração da proposta contratual*)

1. A proposta do contrato obriga o proponente nos termos seguintes:

- a) Se for fixado pelo proponente ou convencionado pelas partes um prazo para a aceitação, a proposta mantém-se até o prazo findar;
- b) Se não for fixado prazo, mas o proponente pedir resposta imediata, a proposta mantém-se até que, em condições normais, esta e a aceitação cheguem ao seu destino;
- c) Se não for fixado prazo e a proposta for feita a pessoa ausente ou, por escrito, a pessoa presente, manter-se-á até cinco dias depois do prazo que resulta do preceituado na alínea precedente.

2. O disposto no número anterior não prejudica o direito de revogação da proposta nos termos em que a revogação é admitida no artigo 230.º

1. A proposta contratual que se torna eficaz nos termos do art. 224.º constitui a favor do declaratório um direito potestativo à celebração do contrato, o que sucederá se este último a aceitar. Em contrapartida, o proponente fica num estado de sujeição à formação do contrato: caso o declaratório aceite a proposta, o contrato conclui-se, sem necessidade de qualquer ulterior declaração.

O estado de sujeição do proponente, que se inicia com a eficácia da proposta, cessa, porém, caso a proposta não venha a ser aceite, com o decurso do prazo de eficácia da proposta ou nalgum caso previsto na lei (morte ou incapacidade do proponente, se esse for o sentido da proposta, art. 231.º, n.º 1, no fim, a morte ou incapacidade do declaratório, art. 231.º, n.º 2, e por ilegitimidade superveniente do proponente se anterior à recepção ou ao conhecimento da proposta, art. 226.º, n.º 2).

2. A duração da eficácia da proposta está dependente da vontade do proponente. Na regra geral fixada neste artigo, é o proponente quem fixa o prazo durante o qual se manterá vinculado ao seu

teor. Deste modo, o proponente pode fixar na proposta o prazo de duração da mesma. Ela permanecerá, então, eficaz durante esse prazo (alínea a)).

Caso, não fixando um prazo, o proponente peça uma resposta imediata, a lei portuguesa determina que a eficácia da proposta se mantém até que, em condições normais, esta e a aceitação possam chegar ao conhecimento do declaratório e do proponente (alínea b)).

A dificuldade que a alínea b) levanta prende-se com a interpretação do que se deva entender por condições normais. Tudo parece estar dependente do meio utilizado para comunicar a declaração (neste sentido, MENEZES CORDEIRO, *Traído de Direito Civil*, cit., pág. 554). A troca de declarações pelo correio normal pode levar dias (pelo menos dois, o da remessa e o da volta); já o uso de meios electrónicos permite a recepção praticamente imediata da declaração. A vinculação subsiste, então, pelo tempo que, atendendo ao meio utilizado, proposta e aceitação demorem a chegar ao seu destino.

A alínea c) estabelece a regra para os casos em que o proponente não fixou o prazo de duração da proposta ou não pediu resposta imediata: a proposta mantém-se até cinco dias depois do prazo estabelecido na alínea b) se a proposta for feita a pessoa ausente ou, por escrito, a pessoa presente.

Esta alínea c) não contempla expressamente qual o prazo de duração da proposta quando o proponente não fixe esse prazo e a proposta seja feita a pessoa presente. Neste caso, deve presumir-se que o proponente pretende resposta imediata, salvo se outro sentido for de retirar da declaração de harmonia com as regras dos arts. 236.º e segs.

Artigo 229.º (Recepção tardia)

1. Se o proponente receber a aceitação tardiamente, mas não tiver razões para admitir que ela foi expedida fora do tempo, deve avisar imediatamente o aceitante de que o contrato se não concluiu, sob pena de responder pelo prejuízo havido.

2. O proponente pode, todavia, considerar eficaz a resposta tardia, desde que ela tenha sido expedida em tempo oportuno; em qualquer outro caso, a formação do contrato depende de nova proposta e nova aceitação.

1. Nos contratos entre ausentes, o contrato forma-se quando a aceitação se torna eficaz durante o prazo de eficácia da proposta, ou seja, enquanto se mantém o estado de sujeição do proponente. Se a aceitação apenas se torna eficaz depois da proposta ter cessado os seus efeitos, nomeadamente pelo decurso do prazo (art. 228.º, n.º 1), o contrato não se chega a concluir, dependendo a sua conclusão da emissão de uma nova proposta e de uma nova aceitação (art. 229.º, n.º 2, 2.ª parte).

No entanto, ainda que a aceitação se tenha tornado eficaz após o decurso do prazo de duração da proposta, a lei portuguesa dá ao proponente o direito de dar o contrato por celebrado se a aceitação houver sido expedida enquanto a proposta se encontrava eficaz. Se não o quiser fazer, tem o dever de comunicar ao aceitante que o contrato não se chegou a celebrar, sob pena de ter de indemnizar aquele dos prejuízos sofridos.

2. O art. 229.º, n.º 2, dispõe que havendo a aceitação sido expedida durante o prazo de eficácia da proposta, o proponente pode dar o contrato por concluído, mas somente se ela houver sido emitida de modo a poder ser recebida durante o período de eficácia da proposta. Uma aceitação expedida pelo correio no último dia do prazo não é expedida em tempo oportuno, nos termos do art. 229.º, n.º 2. Já um e-mail enviado no último dia do prazo, mas não recebido pelo proponente por problemas no servidor do aceitante, representa uma declaração expedida em tempo na acepção deste preceito.

Artigo 230.º (Irrevogabilidade da proposta)

1. Salvo declaração em contrário, a proposta de contrato é irrevogável depois de ser recebida pelo destinatário ou de ser dele conhecida.

2. Se, porém, ao mesmo tempo que a proposta, ou antes dela, o destinatário receber a retractação do proponente ou tiver por outro meio conhecimento dela, fica a proposta sem efeito.

3. A revogação da proposta, quando dirigida ao público, é eficaz, desde que seja feita na forma da oferta ou em forma equivalente.

1. Uma vez tornada eficaz nos termos do art. 224.º, a proposta vincula o proponente nos seus termos e sujeita-o à celebração do contrato se for aceite pelo destinatário. O proponente não pode, assim, desvincular-se após a proposta se ter tornado eficaz.

O preceito faz, contudo, uma ressalva, a do proponente ter reservado o direito à revogação da proposta ("salvo declaração em contrário"). Parece, assim, que a irrevogabilidade da proposta após a sua eficácia depende do proponente não ter ressalvado para si o direito de revogar a proposta, na própria proposta, por acordo com o destinatário ou em convite a contratar prévio (ver também FERREIRA DE ALMEIDA, *Contratos*, 2.ª ed., pág. 102).

2. Para além da ressalva do direito do proponente a revogar a proposta, o n.º 2 admite a revogação da proposta se a declaração de revogação se tornar eficaz (nos termos do art. 224.º, n.º 1) ao mesmo tempo que a proposta ou antes dela. Fica claro que — com a ressalva da reserva do direito de revogação da proposta — esta revogação não é possível após a proposta ter adquirido eficácia nos termos do art. 224.º, n.º 1.

3. O n.º 3 faz uma menção à chamada oferta ou proposta ao público (veja-se FERREIRA DE ALMEIDA, *Contratos*, cit., págs. 90 e segs.). Esta modalidade de proposta contratual caracteriza-se por ser dirigida a uma pluralidade indeterminada de destinatários. No resumo, é uma verdadeira proposta contratual, com os mesmos requisitos desta modalidade de negócio jurídico (MENEZES CORDEIRO, *Trazado de Direito Civil*, cit., pág. 557).

O Código Civil não trata a oferta ao público senão para regular um aspecto específico, a sua revogação, dispondo a propósito que a revogação é eficaz quando feita "na forma da oferta ou em forma equivalente". Esta regra tem de ser interpretada com cuidado, pois não está apenas em causa o meio de revogação.

A revogação da oferta ao público, sendo admitida a todo o tempo, tem como limite temporal o momento da sua aceitação. Assim, quando um declaratório determinado manifesta um comportamento de aceitação, o proponente já não pode, quanto a ele, revogar a oferta pública. Exemplificando, se A retira um produto do escaparate do supermercado B e o coloca no carrinho dirigindo-se à caixa para pagar e entretanto é aumentado o preço de venda, com a aposição do anúncio no lugar onde o antigo preço se encontrava, B está sujeito à celebração do contrato conforme publicitou para A. A utilização do mesmo meio para a revogação da proposta não chega para que o efeito revogatório ocorra, desde que um destinatário tenha exteriorizado a aceitação da mesma.

Artigo 231.º (Morte ou incapacidade do proponente ou do destinatário)

1. Não obsta à conclusão do contrato a morte ou incapacidade do proponente, excepto se houver fundamento para presumir que outra teria sido a sua vontade.

2. A morte ou incapacidade do destinatário determina a ineficácia da proposta.

1. O art. 231.º reitera para a proposta contratual a regra geral contida no art. 226.º, n.º 1, para o caso de morte ou incapacidade do proponente: a proposta não caduca com qualquer destes factos. Com uma diferença, todavia. Enquanto no art. 226.º, n.º 1, só se admite que o contrário resulte da declaração, no art. 231.º parece admitir-se que um sentido diverso resulte de elementos exteriores à declaração.

2. Se a morte ou a incapacidade atingem, porém, o destinatário, a proposta perde a sua eficácia jurídica.

Artigo 232.º (*Âmbito do acordo de vontades*)

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.

A formação do contrato supõe que as partes estão integralmente de acordo quanto às cláusulas que o integram. No contrato celebrado através de declarações negociais conjuntas o acordo revela-se pela sub-critério do texto comum, o que normalmente não levanta dificuldades. As partes colocam-se de acordo quanto ao conteúdo do contrato antes de o subscreverem e quando o fazem esse acordo está já concluído.

Num modelo contratual de emissão de proposta e de aceitação, sobretudo em contratos sujeitos à regra da consensualidade ou para os quais se exige apenas forma escrita, a negociação contratual avança muitas vezes através de acordos parciais, que não representam ainda a conclusão do contrato, nem exprimem o sentido de uma vinculação definitiva das partes, mas apenas o caminhar nessa direcção. Por isso, o art. 232.º dispõe que a ausência de consenso quanto a todas as cláusulas sobre as quais o contrato incide determina que o contrato não se tenha por concluído, ainda que já haja acordo sobre algumas cláusulas ou a quase totalidade delas.

Nada impede que se chegue a acordos preliminares ao contrato definitivo (contratos promessa, pactos de opção, pactos de preferência, etc.). O teor do acordo sobre cada um é, naturalmente, independente do acordo sobre o contrato final.

A conclusão de um contrato supõe o acordo das partes quanto às cláusulas que o integram, mas não obsta à formação do contrato um acordo que deixe alguns aspectos por regular, contando que a validade do contrato não seja afectada pela omissão. Na celebração de contratos típicos (compra e venda, comodato, locação, etc.) e na ausência de regras supletivas ou quando os critérios de integração de lacunas negociais não permitem suprir a lacuna de estipulação, o acordo sobre os elementos essenciais do contrato é imprescindível para a validade do contrato.

Artigo 233.º (*Aceitação com modificações*)

A aceitação com aditamentos, limitações ou outras modificações importa a rejeição da proposta; mas, se a modificação for suficientemente precisa, equivale a nova proposta, contanto que outro sentido não resulte da declaração.

1. A aceitação da proposta contratual deve ser pura e simples, ou seja, por outras palavras, revelar um propósito inequívoco de tratar de acordo com o teor integral da proposta.

Qualquer reticência à proposta, seja sob a forma de aditamento, eliminação, modificação ou outra, implica a rejeição total da proposta. Se decorrer entretanto o prazo de duração desta, ela caduca, inviabilizando a conclusão do contrato.

2. Se o declaratório, formulando uma qualquer reticência à proposta, o fizer de modo a que a sua declaração satisfaça os requisitos de uma proposta, essa declaração valerá como tal, invertendo-se as posições relativas de proponente e declaratório.

A contraproposta é uma autêntica proposta contratual, que fica sujeita ao regime desta, quer quanto à eficácia (art. 224.º), quer quanto à duração (art. 228.º).

Artigo 234.º (*Dispensa da declaração de 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.

Uma interpretação atida meramente ao elemento literal do preceito poderia conduzir à afirmação de que a lei portuguesa admite a formação do contrato apenas com a emissão de uma proposta, "desde que a própria natureza ou circunstâncias do negócio, ou os usos tornem dispensável a declaração de aceitação".

Porém, não é isso que sucede. A lei não prescinde de um com-

portamento de onde se deduza “a intenção de aceitar a proposta”. Esse comportamento, que é, na verdade, um comportamento concludente, consubstancia uma verdadeira declaração tácita, nos termos do art. 217.º do Código Civil.

Tem, pois, de haver sempre declaração de aceitação para que o contrato se conclua. Sem ela, a proposta caduca. Tal declaração pode, no entanto, não ser expressa, uma asserção que já resulta do art. 217.º e que torna o art. 234.º despiciente, em nossa opinião.

Artigo 235.º (*Revogação da aceitação ou da rejeição*)

1. Se o destinatário rejeitar a proposta, mas depois a aceitar, prevalece a aceitação, desde que esta chegue ao poder do proponente, ou seja dele conhecida, ao mesmo tempo que a rejeição, ou antes dela.

2. A aceitação pode ser revogada mediante declaração que ao mesmo tempo, ou antes dela, chegue ao poder do proponente ou seja dele conhecida.

1. A aceitação da proposta pode ter lugar mesmo quando o declaratório a haja primeiro rejeitado, contando que a eficácia da aceitação ocorra antes ou ao mesmo tempo da rejeição. Se não for o caso, a rejeição da proposta provoca a caducidade da proposta e a formação do contrato depende de nova proposta e de nova aceitação.

2. A declaração de aceitação torna-se eficaz nos termos gerais conhecidos (art. 224.º). Mas também pode ser revogada, tal como a proposta contratual, se a retractação do declaratório chegar ao poder do proponente, ou for dele conhecida, antes da aceitação ou ao mesmo tempo desta.

SUBSECÇÃO IV — INTERPRETAÇÃO E INTEGRAÇÃO

Artigo 236.º (*Sentido normal da declaração*)

1. A declaração negocial vale com o sentido que um declaratório normal, colocado na posição do real declaratório, possa

deduzir do comportamento do declarante, salvo se este não puder razoavelmente contar com ele.

2. Sempre que o declaratório conheça a vontade real do declarante, é de acordo com ela que vale a declaração emitida.

1. A interpretação do negócio jurídico tem por objecto a declaração negocial e visa apurar o seu sentido juridicamente relevante.

A interpretação negocial é antes do mais compreensão da projecção jurídica do comportamento humano declarativo. Estando em causa o exercício da autonomia privada, trata-se de apurar o sentido jurídico da declaração negocial, o seu conteúdo regulativo, uma operação que transcende largamente o campo jurídico e que faz intervir numerosas áreas do conhecimento humano (teoria da interpretação em geral, a semântica, a semiótica, a lógica, etc.).

2. Não obstante a interpretação negocial ser o resultado do contributo de várias áreas do conhecimento, o Direito pode intervir impondo directrizes à actividade interpretativa, ou seja, estabelecendo normas que vinculam o intérprete a um dos sentidos propiciados pela actividade interpretativa. Essa é a função dos arts. 236.º a 238.º no sistema jurídico português.

É hoje predominante o entendimento de que o art. 236.º consagra uma orientação objectivista da interpretação negocial, afastando-se da busca da reconstituição da vontade do declarante. O intérprete não procurará esta vontade, mas o sentido que um declaratório normal, colocado na posição do declaratório real, retiraria da declaração. A prevalência no art. 236.º por um sentido que proteja o declaratório, ainda que possa resultar contrário à vontade do declarante, parece evidente.

Em todo o caso, o sentido a buscar na actividade interpretativa da declaração negocial também não é o que corresponde à compreensão do declaratório real. A lei fala no sentido que possa ser deduzido por um “declaratório normal colocado na posição do declaratório real”, abstraindo, pois, da compreensão concreta do destinatário da declaração. Temos aqui o conteúdo básico da chamada teoria

Vemos, deste modo, que a directriz interpretativa principal em matéria de interpretação do negócio jurídico não considera a vontade do autor da declaração, preferindo assentar na perspectiva de compreensão de um destinatário abstracto. O que pode conduzir a casos em que o sentido juridicamente relevante não é o que foi querido pelo declarante, nem o que foi compreendido pelo declaratório.

No fundo, quem emite uma declaração tem o ónus de se certificar se a mesma é adequada a veicular o conteúdo regulativo pretendido à luz da compreensão de um destinatário médio. Alguns autores falam a propósito na responsabilidade do declarante pela emissão da declaração. Não se trata de sancionar o declarante, mas simplesmente de proteger quem não tem acesso senão à exteriorização do comportamento declarativo, ou seja, o declaratório. Este, por outro lado, não pode contar somente com a sua compreensão da declaração, uma vez que o sentido juridicamente relevante é somente aquele que seria apreendido por um declaratório médio.

O tempo ao objectivismo encontra-se na parte final do preceito: “salvo se este (o declarante) não puder razoavelmente contar com ele”. Trata-se de uma ressalva a interpretar cuidadosamente, sob pena da regra instituída na primeira parte ficar subvertida.

O comportamento declarativo (a declaração) provém do declarante; é a este, não ao declaratório, que cabe sopesar as consequências jurídicas da declaração. A impreparação, o descuido ou a incompetência correm por conta de quem exterioriza a declaração, não devem ser imputados ao declaratório. Por isso, entendemos que a ressalva final do art. 236.º só tem aplicação quando um declarante informado, esclarecido, competente, não pudesse prever aquele sentido para a sua declaração. Só nesse circunstancialismo se poderá dizer que o declarante não podia razoavelmente contar com ele.

O art. 236.º funda, por conseguinte, uma orientação objectivista da interpretação negocial e evidencia que a lei portuguesa não consagra a vontade como critério único do negócio jurídico. A declaração negocial surge evidentemente como um acto de autonomia privada, mas o Direito não tem forçosamente de fazer coincidir os efeitos desencadeados com a vontade do declarante. Se este pretende que a

ria da impressão do destinatário (sobre esta, FERRER CORREIA, *Erro e Interpretação na Teoria do Negócio Jurídico*, Coimbra, 1985).

A fórmula legal, que apela a um declaratório médio abstracto, permite considerar vários pontos de vista interpretativos. Estes pontos de vista são orientados para a realização dos valores do sistema jurídico.

Assim, e em primeiro lugar, a declaração negocial deve ser interpretada com o sentido correspondente ao modo como as partes executam o negócio (num sentido muito próximo, PEDRO PAIS DE VASCONCELOS, *Teoria Geral do Direito Civil*, cit., págs. 389 e segs.). É natural que elas o executem da maneira que o entendem. Sendo o negócio jurídico um instrumento ao serviço da autonomia privada, o sentido querido pelas partes e exteriorizado no modo como o entendem deve ser o resultado da actividade interpretativa, desde que não envolva a violação do Direito.

Em segundo lugar, todo o negócio jurídico é para as partes um instrumento de prossecução de fins. A interpretação negocial deve ser orientada pelo respeito desses fins. É, sem dúvida, o ponto de vista interpretativo de maior relevo, pois ajusta o sentido do negócio ao seu escopo. Agora aqui igualmente o princípio da autonomia privada.

Em terceiro lugar, o recurso à figura de um declaratório médio não exclui a ponderação de todas as circunstâncias, anteriores ou posteriores à celebração do negócio, que sejam conhecidas pelo declaratório real ou que o deviam ser (neste sentido, CARVALHO FERNANDES, *Teoria geral do Direito Civil*, II, 3.ª ed., Lisboa, 2001, pág. 131). A boa fé deve igualmente ser ponderada na interpretação do negócio jurídico (neste sentido, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., págs. 761 e segs.).

Em quarto lugar, havendo vários sentidos possíveis, mas só um viabilizando o negócio face ao Direito, esse deve ser o sentido acolhido pela interpretação, pois é de presumir que as partes pretendiam que o negócio fosse válido (*favor negotii*).

Outros pontos de vista poderão ser considerados para fixação do sentido juridicamente relevante da declaração negocial, contando que possam ser enquadrados na perspectiva de um declaratório médio.

sua vontade seja tutelada, tem de procurar que o sentido do seu comportamento declarativo seja o de desencadear os efeitos jurídicos pretendidos. Se não o conseguir fazê-lo, sujeita-se a que o acto produza efeitos por si não desejados.

3. O n.º 2 deste artigo consagra formalmente a regra *falsa demonstratio non nocet*, que actua como limite à regra do n.º 1. Quando o declaratório conheça a vontade real do declarante e haja concordado com ela, a declaração vale com o sentido correspondente a essa vontade.

4. A interpretação negocial, significando a busca do sentido juridicamente relevante da declaração negocial, constitui matéria de direito. O equívoco da tese contrária, que subjaz a dezenas de arestos dos nossos tribunais superiores, funda-se na asserção de que na interpretação da se trataria de perscrutar a vontade real do declarante, uma leitura que o art. 236.º não permite fazer de maneira nenhuma.

Diversamente, uma vez que supõe sempre a aplicação de regras jurídicas, nomeadamente, dos arts. 236.º a 238.º, a interpretação da declaração negocial é matéria de direito, sujeita à censura do Supremo Tribunal de Justiça.

Esta realidade não muda, mesmo quando haja de prevalecer um sentido correspondente à vontade real do declarante, por força do n.º 2 do art. 236.º A interpretação da declaração negocial não se confunde com a prova da vontade real do declarante. São coisas distintas (veja-se, a este propósito, o acórdão do STJ de 29-04-1992). Por isso, a interpretação negocial continua a ser matéria de direito ainda quando se faz de acordo com a vontade real do declarante (art. 236.º, n.º 2).

Artigo 237.º (Casos duvidosos)

Em caso de dúvida sobre o sentido da declaração, prevalece, nos negócios gratuitos, o menos gravoso para o dispo-

nente e, nos onerosos, o que conduzir ao maior equilíbrio das prestações.

Prevê-se aqui um critério interpretativo fundado no equilíbrio das prestações. Quando exista, segundo o art. 236.º, mais do que um sentido interpretativo possível para a declaração negocial, o sentido juridicamente relevante dela é aquele que conduzir ao maior equilíbrio de efeitos entre as partes. Trata-se de uma manifestação de justiça comutativa que o sistema português assume no contexto do exercício da autonomia privada.

Isso não significa que toda a interpretação se mova para o equilíbrio das prestações, como uma leitura apressada deste artigo poderia fazer supor. Só quando da aplicação do art. 236.º resultarem vários sentidos possíveis, funcionará a directriz interpretativa prevista neste preceito.

Artigo 238.º (Negócios formais)

1. Nos negócios formais não pode a declaração valer com um sentido que não tenha um mínimo de correspondência no texto do respectivo documento, ainda que imperfeitamente expresso.

2. Esse sentido pode, todavia, valer, se corresponder à vontade real das partes e as razões determinantes da forma do negócio se não opuserem a essa validade.

Quando a lei exige uma forma (escrita) para o negócio, o sentido a extrair por via interpretativa tem de ter algum arrimo no teor literal da declaração. De outra forma, estar-se-ia a defraudar a regra de forma.

Diferentemente, sendo livre a forma da declaração, o sentido jurídico relevante do negócio pode não estar coberto pelas palavras usadas pelo declarante.

Artigo 239.º (Integração)

Na falta de disposição especial, a declaração negocial deve ser integrada de harmonia com a vontade que as partes teriam

objectiva do ponto em questão, se a ponderação dos fins do negócio contraditória o que resultaria do apuramento da vontade hipotética das partes.

SUBSECÇÃO V — FALTA E VÍCIOS DA VONTADE

Artigo 240.º (Simulação)

1. Se, por acordo entre declarante e declaratório, e no intuito de enganar terceiros, houver divergência entre a declaração negocial e a vontade real do declarante, o negócios diz-se simulado.

2. O negócio simulado é nulo.

1. A simulação negocial constitui uma divergência intencional entre o sentido da declaração das partes e os efeitos que elas visam prosseguir com a celebração do negócio jurídico. O art. 240.º, n.º 1, estabelece três requisitos para a simulação:

- O pacto simulatório entre o declarante e o declaratório;
- A divergência intencional entre o sentido da declaração e os efeitos do negócio jurídico — simuladamente — celebrado;
- O intuito de enganar terceiros (sobre os requisitos da simulação, veja-se, na jurisprudência do Supremo Tribunal de Justiça, os acórdãos de 30-05-1995 e de 16-01-1992, em www.dgsi.pt).

Quanto ao primeiro requisito (pactum simulationis), ele não significa que a simulação tenha o seu âmbito de aplicação limitado aos contratos. Também os negócios jurídicos unilaterais podem ser celebrados com simulação (neste sentido, OLIVEIRA ASCENÇÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., pág. 194, Pires de Lima/ANTUNES VARELA, *Código Civil Anotado*, cit., pág. 227). Neste caso, porém, não haverá naturalmente um pacto simulatório, mas sim apenas uma declaração simulada do declarante e uma divergência entre o sentido dessa declaração e os efeitos do negócio celebrado.

tido se houvessem previsto o ponto omissio, ou de acordo com os ditames da boa fé, quando outra seja a solução por eles imposta.

1. Há lacuna negocial quando as partes omitiram no negócio a solução de um ponto que carece de regulação. Em termos lógicos, a integração supõe realizada uma interpretação negocial prévia que denuncia a ausência de regulação sobre o ponto que a requer.

Só há lacuna negocial quando não exista norma supletiva que regule o ponto omissio em questão. Se essa norma existe, ela integra-se no conteúdo do negócio, a par das cláusulas acordadas pelas partes e fornece a regulação para o caso.

Se a lacuna incide sobre um dos aspectos do negócio jurídico relativamente ao qual a lei exige a determinação pelas partes, ou a fixação de um critério de determinação, e não existe um regra legal supletiva, aplicar-se-á o disposto no art. 280.º, n.º 1, e o negócio será nulo, total ou parcialmente, consoante o que resultar do particular regime jurídico em causa.

2. O art. 239.º prevê dois critérios de integração negocial:

- A vontade hipotética das partes;
- A boa fé.

O primeiro critério de integração é o da vontade hipotética das partes. Esta vontade hipotética é subjectiva no contexto do art. 239.º Trata-se de apurar o que as partes reais teriam querido se houvessem previsto o ponto omissio (PEDRO PAIS DE VASCONCELOS, *Teoria Geral do Direito Civil*, pág. 401, fala em consenso negocial hipotético).

A boa fé actua como critério de correcção da vontade hipotética, afastando a solução integrativa propugnada por esta, e, por isso, sobrepondo-se a ela, quando outra deva ser a solução justa para a regulação da lacuna. Trata-se, fundamentalmente, de confrontar a solução resultante do critério da vontade hipotética com a que resulta da ponderação dos fins do negócio e de fazer prevalecer uma avaliação

2. A prova do pacto simulatório não pode ser realizada por testemunhas quando o negócio simulado seja celebrado por documento autêntico ou por algum dos documentos particulares mencionados nos arts. 373.^o e 379.^o e aquele pacto seja invocado pelos simuladores (art. 394.^o, n.º 2).

Este preceito deve ser interpretado restritivamente (MOTA PINTO/PINTO MONTEIRO, "Arguição da simulação pelos simuladores — prova testemunhal", *CJ X* 1985, págs. 593 e segs., CARVALHO FERNANDES, "A prova da simulação pelos simuladores", *O Direito* 124, 1992, págs. 593 e segs., MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., págs. 850 e seg.). Nada impede que seja realizada prova testemunhal a partir de documento com a forma legal do negócio simulado.

3. A simulação pode ser subjectiva ou objectiva, consoante diga respeito às partes do negócio jurídico ou ao objecto e conteúdo do mesmo. Como exemplo da primeira, imagine-se uma doação feita por A a B, mas para produzir efeitos relativamente a C; como exemplo da segunda, suponha-se que A declara vender a B o prédio X quando as partes convencionam que a venda produzirá efeitos quanto ao prédio Y ou a venda pelo preço de 100 mil euros, para enganar o preterente, quando as partes acordam entre si o preço de 50 mil euros.

A simulação pode ser absoluta ou relativa conforme as partes não quiseram celebrar negócio algum ou quiseram celebrar um outro negócio diferente daquele que declararam. A declara vender o prédio X, de que é proprietário, a B, seu filho, mas ambos combinam que a venda se destina unicamente a pôr o bem fora do alcance dos credores de A. A lei portuguesa supõe a classificação entre simulação absoluta e relativa no art. 241.^o, sob a epígrafe "simulação relativa". A esta figura voltaremos na anotação ao artigo seguinte.

4. O desvalor jurídico do negócio simulado é a nulidade. Trata-se de uma nulidade atípica (neste sentido, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil*, cit., pág. 845). A atipicidade deriva do facto dos simuladores não poderem invocar a simulação contra terceiro de boa fé (art. 243.^o, n.º 1).

Artigo 241.^o (Simulação relativa)

1. Quando sob o negócio simulado exista um outro que as partes quiseram realizar, é aplicável a este o regime que lhe corresponderia se fosse concluído sem dissimulação, não sendo a sua validade prejudicada pela nulidade do negócio simulado.

2. Se, porém, o negócio dissimulado for de natureza formal, só é válido se tiver sido observada a forma exigida por lei.

1. Sendo a simulação relativa, a validade do negócio dissimulado não é afectada automaticamente pela nulidade do negócio simulado.

Com efeito, a lei portuguesa distingue, quanto à validade, o negócio simulado e o negócio dissimulado. Enquanto o primeiro é sempre nulo (art. 240.^o, n.º 2), o negócio dissimulado fica sujeito a uma valoração jurídica autónoma, destinada a verificar se os requisitos legais de validade para o negócio em causa foram ou não observados com a celebração do negócio simulado. Se houverem sido, o negócio dissimulado é válido; se não foram, o negócio será nulo ou anulável, conforme o vício que estiver em causa.

Deste modo, o art. 241.^o, n.º 1, não dispõe que o negócio dissimulado é válido; apenas preceitua que a sua validade não é afectada pela nulidade do negócio simulado. Ainda assim, haverá que aplicar o regime que lhe corresponderia se houvesse sido celebrado sem simulação, o que determina que só no caso concreto se poderá aferir da validade do negócio dissimulado.

Exemplifiquemos com uma simulação de compra e venda de imóvel, celebrada por escritura pública, em que A, maior, proprietário do prédio X, declara uma venda do prédio a favor de B, maior, que declara comprar, quando as partes acordam efectivamente numa doação, pretendendo com isso lograr uma tributação inferior em prejuízo do fisco. Neste exemplo, a compra e venda é nula, mas a doação será válida, supondo que os elementos essenciais da doação constam do negócio simulado, a forma legal do contrato de doação de imóvel foi observada (art. 947.^o, n.º 1), as partes são capazes, A tem

legitimidade para doar, o objecto é possível, determinado e conforme à lei, à ordem pública, aos bons costumes (art. 280.º) e não há violação de qualquer outra disposição legal injuntiva.

2. Como vimos no número anterior, os requisitos de validade do negócio dissimulado devem ser observados no negócio simulado; entre eles encontra-se a forma legal do negócio dissimulado. O n.º 2 limita-se a reiterar quanto à forma a regra já disposta no n.º 1.

Artigo 242.º (*Legitimidade para arguir a simulação*)

1. Sem prejuízo do disposto no artigo 286.º, a nulidade do negócio simulado pode ser arguida pelos próprios simuladores entre si, ainda que a simulação seja fraudulenta.

2. A nulidade pode também ser invocada pelos herdeiros legítimos que pretendam agir em vida do autor da sucessão contra os negócios por ele simuladamente feitos com o intuito de os prejudicar.

1. Os simuladores conservam legitimidade para arguir a simulação na relação entre si. Não obsta a essa solução o facto da simulação ser fraudulenta. Mantém-se, pois, neste ponto, a regra geral do art. 286.º

2. O n.º 2 estende a solução aos herdeiros legítimos do simulador autor da sucessão relativamente aos negócios feitos por este em vida com o intuito de os prejudicar. *ver 2156*

Artigo 243.º (*Inoponibilidade da simulação a terceiros de boa fé*) *394/1, 601*

1. A nulidade proveniente da simulação não pode ser arguida pelo simulador contra terceiro de boa fé.

2. A boa fé consiste na ignorância da simulação ao tempo em que foram constituídos os respectivos direitos.

3. Considera-se sempre de má fé o terceiro que adquiriu o direito posteriormente ao registo da acção de simulação, quando a este haja lugar.

1. A atipicidade da nulidade do negócio simulado reside justamente no facto de a lei portuguesa não admitir que a simulação possa ser invocada em qualquer situação, obstando a que os simuladores possam invocar a nulidade do negócio simulado contra terceiros de boa fé.

Para além da possibilidade de invocação da nulidade entre os próprios simuladores, que o art. 242.º, n.º 1, ressalva, a nulidade pode igualmente ser invocada contra terceiro de má fé. Estará de má fé aquele que conhecia ou devia conhecer a simulação, ou seja, aquele sobre o qual impendia um dever de conhecimento da situação que não foi culposamente cumprido.

Em contrapartida, estará de boa fé o terceiro que desconhecia, sem dever conhecer, a simulação entre as partes. Trata-se de uma concepção de boa fé subjectiva ética imposta pelas coordenadas valorativas do sistema jurídico português.

2. O exercício de direitos de preferência tem posto particulares dificuldades na interpretação do n.º 1. Suponhamos que A, obrigado a dar preferência a B na venda do imóvel X, o faz a C, simulando com este uma venda pelo preço de 50.000 euros, para obter um imposto de transacção mais baixo, quando o preço real acordado para o negócio é de 150.000 euros.

À primeira vista, uma vez que a simulação não é oponível a terceiros de boa fé, o preferente C, desconhecendo sem culpa a simulação, poderia exercer a preferência na venda pelo preço simulado. O elemento histórico de interpretação abona esta solução. Com efeito, o anteprojecto de Rui de Alarcão preceituava que “a nulidade do negócio simulado não pode ser arguida pelos simuladores contra terceiros que não estejam de má fé e cujos direitos seriam prejudicados se tal negócio não subsistisse como válido”.

A formulação final do art. 243.º, n.º 1, eliminaria qualquer referência ao prejuízo — ou benefício — de terceiro. Por isso, PIRES DE

LIMA/ANTUNES VARELA (*Código Civil Anotado*, cit., págs. 229 e seg.) sustentam que não interessa que terceiro seja prejudicado ou beneficiado com a arguição da nulidade da simulação; a simulação não lhe seria oponível.

Esta interpretação não é aceitável, pois pode conduzir a um enriquecimento sem causa do preferente que nada, nem a sua boa fé, justifica. O preferente não pode pretender mais do que o exercício do seu direito de acordo com o preço real do negócio; a boa fé justifica que, em atenção a ela, o terceiro não sofra um prejuízo, mas não que beneficie de um enriquecimento patrimonial como consequência da valorização normativa negativa da simulação.

Nesta ordem de ideias, na venda simulada o preferente apenas terá direito a preferir pelo preço real do negócio e não pelo preço simulado (cf., sobre esta matéria MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., págs. 848 e segs.).

Artigo 244.º (*Reserva mental*)

1. Há reserva mental, sempre que é emitida uma declaração contrária à vontade real com o intuito de enganar o declaratário.

2. A reserva não prejudica a validade da declaração, excepto se for conhecida do declaratário; neste caso, a reserva tem os efeitos da simulação.

1. A reserva mental existe quando a declaração negocial não corresponde à vontade do declarante sendo emitida com o intuito de enganar o declaratário. São, pois, necessários dois requisitos cumulativos para que haja reserva mental:

- Uma declaração emitida intencionalmente pelo declarante com um sentido diverso da sua vontade;
- O propósito de enganar terceiros.

A reserva mental não prejudica a validade do negócio jurídico. A declaração, desde que válida, basta para o Direito assegurar a efi-

cácia da mesma, ainda que se demonstre que ela não correspondeu à vontade real do seu autor.

2. Se a reserva mental for conhecida do declaratário, o negócio é nulo (n.º 2). MENEZES CORDEIRO (*Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 796) sustenta opinião diversa, afirmando que quando o declaratário conheça a vontade real do declarante e concorde com ela o negócio vale com o sentido querido pelo declarante, por força da regra falsa *demonstratio non nocet* (art. 236.º, n.º 2). Salvo o devido respeito, não podemos concordar.

A lei sujeita a reserva mental conhecida ao regime da simulação debaixo da mesma teleologia: um negócio praticado com uma intenção de enganar terceiros não pode ser admitido a produzir os seus efeitos. Ora, isto não muda só porque o declaratário conhece e concorda com a vontade do declarante. Pelo contrário, parece claro que a ratio legis do art. 240.º, n.º 2, se adequa cabalmente a esta hipótese. O art. 236.º, n.º 2, não tem, neste caso, aplicação.

Sendo conhecida do declaratário, a reserva mental pode ser arguida contra o declaratário; por outras palavras, o declarante pode fazer-se prevalecer da nulidade do negócio simulado contra o declaratário que a conhecia. Porém, já não pode argui-la contra terceiro de boa fé, excluindo, por conseguinte, o terceiro de má fé, nos termos do art. 243.º, n.º 1 (*ex vi* do art. 244.º, n.º 2).

Artigo 245.º (*Declarações não sérias*)

1. A declaração não séria, feita na expectativa de que a falta de seriedade não seja desconhecida, carece de qualquer efeito.

2. Se, porém, a declaração for feita em circunstâncias que induzam o declaratário a aceitar justificadamente a sua seriedade, tem ele o direito de ser indemnizado pelo prejuízo que sofrer.

1. As declarações não sérias representam situações em que existe um comportamento humano juridicamente valorado como

declaração negocial (nos termos do art. 217.º), sem que, contudo, o seu autor o haja dirigido à produção de quaisquer efeitos jurídicos.

A diferença entre as declarações não sérias e a falta de consciência da declaração, prevista no art. 246.º, reside aparentemente na representação mental do seu autor, um resquício da teoria da vontade que aflora ainda nalguns lugares do Código Civil. No primeiro caso, o declarante, não dirigindo o seu comportamento à produção de efeitos jurídicos, age de baixo da convicção de que o destinatário do mesmo não o ignora; no segundo caso, o agente desconhece o resultado da avaliação jurídica do seu comportamento (segundo o art. 217.º) e actua de baixo da ignorância do seu valor jurídico.

As declarações não sérias operam em ambientes sociais nos quais não são esperados comportamentos declarativos, isto é, dirigidos a produzir efeitos jurídicos. Se um professor se dirige a um aluno numa aula propondo-lhe a celebração de uma venda para exemplificar o processo formativo do contrato, o comportamento que noutro contexto seria valorado juridicamente como declarativo, segundo as regras gerais, não assume essa natureza naquele em que tem lugar. O comportamento tem em si o sentido de produção de efeitos jurídicos, simplesmente vem a ter lugar num ambiente em que não é tomado com essa finalidade.

Tradicionalmente, em Portugal as declarações não sérias incluem, para além das didácticas, as artísticas (feitas em filmes, representações teatrais, etc.), as jocosas e as publicitárias.

2. A lei responsabiliza o declarante pela convicção que o seu comportamento possa ter gerado no declaratário. Se mesmo no ambiente em causa o destinatário é persuadido da natureza jurídica do comportamento, por força da actuação do agente, este fica obrigado a ressarcir os prejuízos, ainda que não haja declaração para o direito.

3. A declaração não séria é nula ("carece de qualquer efeito"), ficando submetida ao regime geral da nulidade (neste sentido, MENE-

ZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 792; no sentido da inexistência jurídica, OLIVEIRA ASCENÇÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., págs. 105 e segs.).

Artigo 246.º (*Falta de consciência da declaração e coacção física*)

A declaração não produz qualquer efeito, se o declarante não tiver a consciência de fazer uma declaração negocial ou for coagido pela força física a emití-la; mas, se a falta de consciência da declaração foi devida a culpa, fica o declarante obrigado a indemnizar o declaratário.

1. Um comportamento humano que tenha valor declarativo segundo o art. 217.º ou que não tenha sido emitido em ambiente social onde não se espera a emissão de uma declaração jurídica, vale como declaração negocial com o sentido que um declaratário normal, colocado na posição do real declaratário, poderia retirar de tal comportamento (art. 236.º, n.º 1, do Código Civil).

Se alguém, adoptando um comportamento que tem valor de declaração negocial de acordo com o Direito, não tem consciência da natureza declarativa desse comportamento, o negócio está viciado por erro (erro vício) e o declarante deve poder simplesmente anulá-lo, nos termos gerais. Esta solução permite aproveitar o negócio jurídico se o declarante, apesar do erro, pretender manter a sua eficácia jurídica.

O Direito português não seguiu, aparentemente, essa solução. Num passo de grande incoerência sistemática, em mais uma anquilosante concessão à teoria da vontade, o art. 246.º comina a nulidade ("não produz qualquer efeito") da declaração emitida sem consciência pelo declarante. Não bastaria, pois, um genérica vontade de acção, sendo ainda necessária a vontade da declaração negocial.

Recentemente, MENEZES CORDEIRO propôs uma interpretação restritiva do art. 246.º (*Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 788). Adiramos a este ponto de vista. Um comportamento não deixa de ser declarativo pelo facto de o seu autor não ter conscien-

cia disso. O art. 217.º não faz nenhuma alusão ao conhecimento do valor declarativo do comportamento pelo declarante para que exista declaração. Por outro lado, o art. 224.º desencadeia a eficácia negocial da declaração sem qualquer referência à vontade da declaração e o art. 236.º n.º 1, completa o esquema, fixando o critério de interpretação do sentido da declaração negocial, também sem qualquer referência à vontade.

De resto, como conciliar, por um lado, que um negócio possa valer com um sentido que não coincide com o que foi querido pelo declarante (resultado que o art. 236.º n.º 1, admite amplamente) e, por outro, que aquele que invoca que certo comportamento não tem valor declarativo se possa considerar desvinculado do negócio?

No regime do Código Civil, não há nenhum papel para a vontade, a não ser a vontade de actuação. Se o declarante não divisa um sentido declarativo para o seu comportamento quando actua, tendo querido actuar, então o Direito oferece o recurso ao regime do erro, que permite, além do mais, aproveitar o negócio se o declarante não quiser impugnar a validade do mesmo com base nesse regime.

O que fica, então, para o regime do art. 246.º?

Para o art. 246.º ficarão os casos extremos e muito raros em que, por força do desconhecimento da língua, do meio social, dos hábitos de comportamento ou alguma situação do género, alguém não esteja em condições de prever o valor declarativo do seu comportamento e o adopte sem a finalidade de desencadear a produção de efeitos jurídicos.

2. O art. 246.º menciona a coacção física ao lado da falta de consciência da declaração. Há coacção física quando uma pessoa é forçada a exteriorizar um comportamento declarativo que não controla ou comanda e que, por conseguinte, não é o resultado de uma decisão de agir sua.

Sem uma acção humana, falha o pressuposto mínimo da declaração negocial: o comportamento humano voluntário. A coacção física não gera, assim, mais do que uma aparência de declaração negocial. A consequência é a sua nulidade.

Artigo 247.º (Erro na declaração)

Quando, em virtude de erro, a vontade declarada não corresponda à vontade real do autor, a declaração negocial é anulável, desde que o declaratório conhecesse ou não devesse ignorar a essencialidade, para o declarante, do elemento sobre que incidiu o erro.

1. O Código Civil inicia o regime do erro pelo erro na declaração, também chamado erro-obstáculo por contraposição ao erro-vício (erro sobre os motivos ou sobre a base do negócio — arts. 251.º e 252.º). Exemplos de erro na declaração encontramos nas seguintes hipóteses: A pretende vender a jóia X a B, mas envia a proposta de venda a C, em vez de o fazer a B; D declara doar o automóvel Y a E quando queria dizer o automóvel Z; F encarega G de comunicar a H o projecto de venda da sua casa pelo preço de 100.000 euros, mas G comunica o preço de 10.000 euros.

O erro na declaração consiste num desvio entre a representação intelectual da declaração, pelo declarante, e a declaração como surge realmente objectivada na sua exteriorização. Ele resulta de uma anomalia do processo de comunicação, que envolve os sinais ou as palavras escolhidas pelo declarante ou a transmissão da declaração quando esta última é feita por um terceiro que não o declarante (art. 250.º) (cf. FERREIRA DE ALMEIDA, *Texto e Enunciado na Teoria do Negócio Jurídico*, cit., págs. 104 e seg.).

No fundamental, uma declaração negocial emiúda com erro na declaração é uma declaração cujo significado veiculado não coincide com o significado a veicular pelo declarante, por virtude de uma falha na respectiva comunicação.

2. Contrariamente ao que sucede com o erro sobre os motivos, o art. 247.º não autonomiza espécies de erros na declaração; o erro na declaração pode, assim, incidir sobre qualquer elemento da declaração, a pessoa do declaratório, o objecto do negócio (a coisa, a prestação, etc.), o conteúdo (cláusulas negociais, termo, condição, etc.), etc. O regime jurídico é o mesmo, seja qual for o elemento sobre o qual o erro recaia.

4. A declaração viciada por erro-obstáculo é anulável a requerimento do declarante no ano seguinte ao conhecimento do vício (art. 287.º, n.º 1).

Artigo 248.º (Validação do negócio)

A anulabilidade fundada em erro na declaração não procede, se o declaratório aceitar o negócio como o declarante o queria.

O regime do erro na declaração apresenta uma especialidade face ao regime paralelo do erro-vício. Contrariamente ao que sucede neste último, e sem prejuízo do que se dirá a propósito do erro sobre a base do negócio, o negócio celebrado com erro na declaração poderá ser aproveitado, caso o declaratório aceite o mesmo com o sentido da declaração sem erro.

Assim, se o declarante interpuser uma acção declarativa de anulação da declaração negocial e se verificarem os requisitos de relevância do erro, ainda assim o negócio não poderá ser anulado se o declaratório declarar aceitar o negócio com o sentido que teria a declaração sem erro.

O declarante nada mais pode pretender que o sentido que responderia à declaração se esta houvesse sido exteriorizada sem erro. Por isso, nesta hipótese, não pode obstar à convalidação do negócio anulável.

Não há, nesta hipótese, nem redução negocial, nem celebração de um novo acordo (com a aceitação do declaratório). Só existe um negócio e este vale, não com o sentido extraído de acordo com o art. 236.º, n.º 1, mas com aquele que resulta da aceitação pelo declaratório do sentido correspondente ao que o declarante exteriorizaria não fora o erro.

Artigo 249.º (Erro de cálculo ou de escrita)

O simples erro de cálculo ou de escrita, revelado no próprio contexto da declaração ou através das circunstâncias em

3. Nem todo o erro na declaração é juridicamente relevante. Segundo o art. 247.º, são requisitos de relevância do erro na declaração:

- A essencialidade, para o declarante, do elemento sobre o qual o erro incidiu;
- A cognoscibilidade da essencialidade pelo declaratório.

A essencialidade do erro, como se diz, ou a essencialidade do elemento sobre que incidiu o erro, como se dispõe no preceito, não significa outra coisa senão que o declarante não teria emitido a declaração com o sentido que ela veio a exteriorizar por causa do erro.

Se o declarante emitisse a declaração negocial tal como foi exteriorizada com o erro (erro indiferente) ou celebrasse o negócio praticamente nas mesmas condições (erro incidental), o erro não releva. O erro só é relevante quando a declaração não teria sido emitida pelo declarante tal como o foi se este conhecesse o erro.

Outros requisitos, como a individualidade do erro, a propriedade ou a desculpabilidade, não são exigidos actualmente pelo art. 247.º Quanto à desculpabilidade do erro, ela não fundamenta hoje a anulabilidade do negócio jurídico (no mesmo sentido, embora discordando *de jure condendo*, CARVALHO FERNANDES, *Teoria geral do Direito Civil*, cit., pág. 156). Contudo, aquele que negocia com displicência, incúria ou imprecaução pode ser responsabilizado pelos danos sofridos pelo declaratório com a anulação do negócio jurídico, nos termos da culpa in contrahendo (art. 227.º do Código Civil).

Não basta, porém, a essencialidade para o declarante do elemento sobre o qual incidiu o erro. Essa essencialidade ou é conhecida do declaratório (através do conjunto de circunstâncias que rodearam a celebração do negócio, através da comunicação operada entre as partes na fase pré-negocial, na conclusão do negócio ou ainda porque consta do seu conteúdo) ou o deve ser por força de dever legal ou negocial, ainda que o declaratório não conheça efectivamente essa essencialidade (cognoscibilidade).

que a declaração é feita, apenas dá o direito à rectificação desta.

1. A utilização de símbolos, sinais ou palavras na declaração é susceptível de provocar o erro na declaração. A interpretação negocial pode revelar o erro imediatamente do contexto da própria declaração. Assim, se uma cláusula refere acidentalmente uma parte em vez da outra e isso é perceptível do texto do contrato, há erro de escrita; já se se indica um preço através de uma operação de aplicação de uma percentagem e se indica um valor que está aritmeticamente errado, há erro de cálculo.

O erro de cálculo ou de escrita pode não ser revelado directamente da declaração negocial, mas de outros elementos que rodearam a celebração do mesmo. Assim, se é emitido um recibo de pagamento de prémio de seguro ao tomador de seguro com o valor de 108 euros, quando do contrato de seguro consta o prémio de 1080 euros, a seguradora pode emitir um novo recibo ou corrigir o anterior com base no contrato que suporta a obrigação de pagamento do prémio respectiva.

2. O regime do erro de cálculo ou de escrita tem um largo campo de aplicação nos actos processuais (cf. MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., págs. 612 e seg.). Contudo, há-que ser particularmente prudente neste campo. Não há erro de escrita quando uma declaração no articulado surge mais tarde como inconveniente ou inoportuna ...

Se, por exemplo, a parte alega prejuízos de 500.000 euros na petição inicial e depois formula um pedido por 50.000 euros, omitindo um zero, o erro revela-se do contexto da declaração e pode ser corrigido nos termos do art. 249.º Mas já se, diversamente, não alegou danos não patrimoniais na p.i., não pode mais tarde invocar erro de escrita para obter a condenação respectiva.

Artigo 250.º (*Erro na transmissão da declaração*)

1. A declaração negocial inexactamente transmitida por quem seja incumbido da transmissão pode ser anulada nos termos do artigo 247.º

2. Quando, porém, a inexatidão for devida a dolo do intermediário, a declaração é sempre anulável.

1. O n.º 1 contempla as situações em que a declaração é transmitida ao declaratário por um terceiro que não o declarante, nomeadamente, nos casos de recurso a um núncio ou de mandato com representação.

A lei faz equivaler estas situações àquelas em que a declaração é dirigida directamente pelo declarante. O regime do art. 247.º é, pois, integralmente aplicável a elas, sem prejuízo do que se dirá no número seguinte.

2. Quando o erro na transmissão resulte de acto doloso do intermediário, a declaração negocial é sempre anulável. A lei optou por tutelar a posição do declarante, não o vinculando a uma declaração que não foi por ele emitida, em detrimento da confiança suscitada pela declaração na pessoa do declaratário.

Artigo 251.º (*Erro sobre a pessoa ou sobre o objecto do negócio*)

O erro que atinja os motivos determinantes da vontade, quando se refira à pessoa do declaratário ou ao objecto do negócio, torna este anulável nos termos do artigo 247.º

1. O regime do art. 251.º reporta-se ao chamado erro vício. Trata-se de uma situação em que, contrariamente ao que sucede no erro-obstáculo, a declaração corresponde ao propósito de comunicação do declarante, só que ela é fruto de uma falsa representação da realidade. O declarante comunicou correctamente o sentido da declaração, mas a realidade que o determinou à declaração não era verdadeira: há erro-vício.

Existem duas espécies de erro-vício:

- O erro sobre os motivos;
- O erro sobre a base do negócio.

do negócio, só é causa de anulação se as partes houverem reconhecido, por acordo, a essencialidade do motivo.

2. Se, porém, recair sobre as circunstâncias que constituem a base do negócio, é aplicável ao erro do declarante o disposto sobre a resolução ou modificação do contrato por alteração das circunstâncias vigentes no momento em que o negócio foi concluído.

1. O n.º 1 contém o regime do erro-vício que não se reconduz à pessoa do declaratório ou ao objecto do negócio jurídico. Verdaderamente, este é o regime regra do erro vício, pois abrange todas as hipóteses desta modalidade de erro não compreendidas no artigo anterior.

2. O erro sobre os motivos é relevante, ou seja, determina a anulabilidade da declaração negocial, verificando-se cumulativamente dois requisitos:

- A essencialidade para o declarante do elemento sobre o qual houve falsa representação da realidade (o motivo na terminologia do preceito);
- O acordo sobre essa essencialidade.

A essencialidade deve ser entendida como significando que o declarante não teria emitido a declaração negocial se tivesse um conhecimento correcto do elemento sobre o qual recaiu a falsa representação.

O acordo sobre a essencialidade não tem de constar do enunciado declarativo, podendo ter ocorrido durante as negociações (na correspondência trocada entre as partes, por exemplo) ou mesmo contemporaneamente à celebração do negócio jurídico, e pode ser tácito (neste sentido, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 829). Não há nenhuma exigência de forma para este acordo; ele não tem, nomeadamente, de observar a forma do negócio, valendo quanto a ele a regra do art. 219.º Só não seria assim, se a razão da forma legal se estendesse a ele, mas não é o caso.

Por sua vez, a lei portuguesa autonomiza o erro sobre a pessoa do declaratório e o erro sobre o objecto do negócio jurídico, no art. 251.º, para o efeito de os submeter a uma disciplina distinta de todos os outros erros sobre os motivos (art. 252.º, n.º 1).

2. Se o erro sobre a pessoa do declaratório não levanta dúvidas de interpretação — por exemplo, A pensa que está a contratar os serviços de um piloto famoso para testes do seu carro, B, desconhecendo que se trata de outro piloto com o mesmo nome — já o termo objecto do negócio deve ser aqui entendido amplamente. Não se trata somente da coisa ou da prestação a que se reporta o negócio, mas igualmente do conteúdo do mesmo e dos seus efeitos. Se, por exemplo, o declarante celebra com outra parte um contrato constitutivo de um direito real atípico, que só pode ter eficácia obrigacional, por força do princípio da tipicidade (art. 1306.º, n.º 1), e não eficácia real, pode invocar erro sobre o objecto negocial nos termos do art. 1251.º se estava em erro sobre a natureza dos efeitos desencadeados pelo negócio.

3. O erro sobre a pessoa do declaratório ou sobre o objecto do negócio não é sempre juridicamente relevante, ou seja, por outras palavras, nem sempre conduz à anulabilidade da declaração negocial. Ele só será relevante, caso:

- Haja essencialidade para o declarante do elemento sobre o qual o erro incidiu;
- O declaratório conhecesse ou devesse conhecer a essencialidade para o declarante do elemento sobre o qual o erro incidiu (cognoscibilidade).

Remete-se aqui para o que se disse a propósito do art. 247.º

Artigo 252.º (*Erro sobre os motivos*)

1. O erro que recaia nos motivos determinantes da vontade, mas se não refira à pessoa do declaratório nem ao objecto

Para além destes dois requisitos, nenhum outro é de exigir. A desculpabilidade ou a propriedade do erro não constituem requisitos de relevância do erro à luz da lei portuguesa.

3. O erro sobre a base do negócio distingue-se do erro sobre os motivos, pois não está em causa apenas uma falsa representação de algum do elemento que determinou o declarante a emitir a declaração negocial (motivo).

Rompendo com o esquema dogmático alemão da base do negócio, que se liga originariamente à alteração das circunstâncias e não ao erro, portanto, num contexto em que se discute a subsistência da vinculação contratual e não a validade do negócio por causa de erro, diremos que a base do negócio constitui um pressuposto objectivo, comum às partes, no qual ambas formaram a decisão de contratar. Neste sentido, ela não deve ser confundida com a alteração de circunstâncias a que alude o art. 437.º do Código Civil.

Dizemos que se trata de um pressuposto objectivo porque não se trata de um motivo de uma das partes, que por natureza é subjectivo. Há-de ser uma circunstância ou um acontecimento exterior, susceptível de comprovação sem referência à representação mental de uma das partes.

Por outro lado, a base do negócio é comum a ambas as partes. Existe para elas quando o negócio é celebrado e não diz respeito apenas a uma, ainda que seja conhecida da outra. CASTRO MENDES falava, a propósito, na bilateralidade do erro sobre a base do negócio.

Por último, a base do negócio não constitui um acontecimento ou uma circunstância qualquer contemporânea da celebração do negócio. É a circunstância ou o acontecimento em que as partes fundaram a decisão de contratar.

4. O art. 252.º, n.º 2, considera aplicável ao erro do declarante o disposto sobre a resolução ou modificação do contrato por alteração de circunstâncias numa remissão directa para o art. 437.º O disposto no preceito tem de ser interpretado convenientemente. O art. 437.º trata

de uma alteração das circunstâncias do contrato após sua celebração; o art. 252.º, n.º 2, regula, diferentemente, uma hipótese de erro. Naquele preceito o legislador parte da situação de um contrato validamente celebrado, que sofreu uma alteração de circunstâncias; mas no art. 252.º, n.º 2, o erro vicia o próprio processo de formação do contrato, implicando a validade do mesmo.

A diferente *factis species* normativa do art. 252.º, n.º 2, face ao art. 437.º leva a considerar a anulabilidade para o erro sobre a base do negócio e não meramente a resolução do contrato. A declaração negocial emitida com erro sobre a base do negócio é anulável, nos termos gerais do regime do erro. É a validade do negócio que está em causa e não a sua resolução.

Em todo o caso, não obstante anulável, o contrato celebrado em erro sobre a base do negócio pode ser modificado “segundo juízos de equidade”, a pedido do declaratório ou do declarante (art. 437.º, n.º 2, *ex vi* art. 252.º, n.º 2). Não obstante o art. 437.º, n.º 2, parecer fazer depender a modificação do contrato da iniciativa do declaratório, nada impede que seja o declarante a requerê-la. Assim como pode suscitar a anulação da declaração, o declarante pode pedir apenas a modificação do contrato segundo juízos de equidade.

Artigo 253.º (*Dolo*)

1. Entende-se por dolo qualquer sugestão ou artifício que alguém empregue com a intenção ou consciência de induzir ou manter em erro o autor da declaração, bem como a dissimulação, pelo declaratório ou terceiro, do erro do declarante.

2. Não constituem dolo ilícito as sugestões ou artifícios usuais, considerados legítimos segundo as concepções dominantes no comércio jurídico, nem a dissimulação do erro, quando nenhum dever de elucidar o declarante resulte da lei, de estipulação negocial ou daquelas concepções.

1. O erro vício pode ser simples ou qualificado por dolo. No primeiro caso, o declarante incorre em erro sem o concurso de uma

acção ou omissão intencional de alguém, enquanto no segundo caso o erro é provocado ou mantido directamente pela astúcia e malícia do declaratório ou de um terceiro.

O erro a que alude o n.º 1 é o chamado *dolus malus*, que constitui, em todo o caso, um acto ilícito.

2. O n.º 2 alude ao chamado *dolo bom*, que não constitui um facto ilícito ainda que cause erro (*vício*) ao declarante. Na ausência de dever legal, negocial ou das “concepções dominantes no comércio jurídico” o *dolo*, mesmo causando erro ao declarante, seria lícito.

O crescimento dos deveres legais de conduta, a emergência da tutela da confiança da contraparte fundada na boa fé (*v. g.* o art. 227.º) e a tutela do consumidor têm esvaziado ao mínimo a admissibilidade do *dolo bom* no campo da celebração de negócios jurídicos. A autonomia privada assenta no pressuposto de que a decisão negocial é não só livre, mas também esclarecida, e isso não parece compatível com a aceitação da licitude do engano com vista à obtenção da declaração negocial.

Artigo 254.º (*Efeitos do dolo*)

1. O declarante cuja vontade tenha sido determinada por *dolo* pode anular a declaração; a anulabilidade não é excluída pelo facto de o *dolo* ser bilateral.

2. Quando o *dolo* provier de terceiro, a declaração só é anulável se o destinatário tinha ou devia ter conhecimento dele; mas, se alguém tiver adquirido directamente algum direito por virtude da declaração, esta é anulável em relação ao beneficiário, se tiver sido ele o autor do *dolo* ou se o conhecia ou devia ter conhecido.

1. A declaração que haja sido emitida em erro causado por *dolo* é, em princípio, anulável, ainda que o *dolo* seja bilateral.

A lei portuguesa distingue, no entanto, a declaração que é emitida com *dolo* do declaratório e aquela que o é com *dolo* de terceiro.

No primeiro caso, a declaração é sempre anulável; no segundo, só o é se o declaratório tinha conhecimento do *dolo* ou devia tê-lo.

No entanto, se a declaração atribui um benefício a favor de terceiro, ela é anulável em relação ao benefício, se o terceiro foi o autor do *dolo*, se o conhecia ou tinha o dever de o conhecer. Se A faz crer a B que é seu filho, quando sabe que não é, para obter a sua nomeação como beneficiário de um seguro de vida, a declaração de benefício pode ser anulada, sem prejuízo da subsistência do contrato de seguro celebrado entre B e a seguradora.

2. A anulação da declaração depende, porém, da verificação cumulativa de dois requisitos:

- Que o *dolo* provoque o erro no declarante;
- Que o erro seja a causa da emissão da declaração (*dupla causalidade*).

Contrariamente ao que sucede com o erro *vício* simples, a anulação da declaração extorquida com *dolo* não depende de uma demonstração da essencialidade do elemento sobre o qual o erro recai. A lei prescinde dela. Ainda que a declaração negocial fosse emitida na mesma sem *dolo*, o declarante pode anulá-la nos termos expostos. A justificação para tal solução encontra-se na ilicitude do *dolo*.

3. A anulação do negócio não prejudica o direito de indemnização pelos danos, nos termos gerais de direito (art. 483.º, n.º 1).

Artigo 255.º (*Coacção moral*)

1. Diz-se feita sob coacção moral a declaração negocial determinada pelo receio de um mal de que o declarante foi ilicitamente ameaçado com o fim de obter dele a declaração.

2. A ameaça tanto pode respeitar à pessoa como à honra ou fazenda do declarante ou de terceiro.

3. Não constitui coacção a ameaça do exercício normal de um direito nem o simples temor reverencial.

1. Em contraposição à coacção física, em que não há verdadeiramente uma declaração a considerar, a coacção psicológica releva para o direito na medida em que determina a emissão de uma verdadeira declaração negocial, que se encontra, todavia, viciada pelo medo do declarante. Há realmente uma declaração negocial, simplesmente ela resulta do medo propiciado por uma ameaça de alguém. São três os requisitos da coacção psicológica:

- Ameaça ilícita de um mal para o declarante, feita pelo declaratório ou por terceiro;
- O receio da consumação do mal;
- Que a ameaça haja sido determinada para a obtenção da declaração.

Não constitui ameaça ilícita a afirmação do exercício de um direito. O n.º 3 menciona exercício normal, o que deixa margem para uma apreciação valorativa do caso. Se alguém ameaça o declarante de interpor uma queixa-crime por cheque passado sem provisão para obter a declaração de venda de um imóvel, ameaça ilícitamente para os efeitos dos arts. 255.º e 256.º

Parece que o mal ameaçado não tem de ser grave para que exista coacção psicológica. Esta asserção deriva do art. 256.º, o qual dispõe que quando a coacção provém de terceiro a anulação da declaração só é possível caso seja grave o mal ameaçado. Qualquer ameaça de mal, desde que cause a emissão da declaração negocial, é suficiente para que se fale em coacção psicológica, embora apenas quando esse mal é grave permita a anulação da declaração emitida com coacção de terceiro.

Não basta a ameaça de um mal; é necessário ponderar as hipóteses de ser dado corpo à ameaça. Se a ameaça, apesar de grave, não tem seriedade, porque não vai ser consumada, não existe coacção psicológica.

Por último, terá de haver um nexo de causalidade entre a ameaça ilícita e a emissão da declaração negocial. Se a declaração vem a ser exteriorizada por outro motivo que não o mal ameaçado, não se pode falar em coacção psicológica.

2. A lei portuguesa dispõe que a ameaça tanto pode afectar bens pessoais ou patrimoniais e que pode respeitar a terceiros e não só ao declarante (n.º 2). Assim, uma declaração negocial extorquida pela ameaça de vida a um filho do declarante é uma declaração sujeita aos efeitos da coacção psicológica.

Artigo 256.º (*Efeitos da coacção*)

A declaração negocial extorquida por coacção é anulável, ainda que esta provenha de terceiro; neste caso, porém, é necessário que seja grave o mal e justificado o receio da sua consumação.

A coacção psicológica feita pelo declaratório provoca sempre a anulabilidade da declaração negocial. Contudo, quando a coacção provém de terceiro, a lei portuguesa só permite a anulação da declaração negocial:

- Se for grave o mal ameaçado;
- O receio da consumação do mal for justificado.

Estes requisitos devem ser aferidos em concreto perante as circunstâncias do caso. A gravidade do mal supõe a formulação de um juízo valorativo, a fazer em cada caso. O mesmo se diga quanto à possibilidade de ser ou não concretizada a ameaça.

Artigo 257.º (*Incapacidade accidental*)

1. A declaração negocial feita por quem, devido a qualquer causa, se encontrava acidentalmente incapacitado de entender o

SUBSECÇÃO VI — REPRESENTAÇÃO

Divisão I — Princípios gerais

Artigo 258.º (*Efeitos da representação*)

O negócio jurídico realizado pelo representante em nome do representado, nos limites dos poderes que lhe competem, produz os seus efeitos na esfera jurídica deste último.

1. Diz-se que há representação quando alguém age em nome de outrem. No domínio da representação negocial, a representação consiste na celebração de um negócio jurídico por uma pessoa em nome de outra. A primeira diz-se representante, a segunda representada. Quando existam poderes de representação, legais ou voluntários, o negócio jurídico celebrado pelo representante em nome do representado produz os seus efeitos na esfera jurídica deste último (sobre a representação ver PEDRO DE ALBUQUERQUE, *A representação voluntária em direito civil: ensaio de reconstrução dogmática*, Coimbra, 2006).

A representação, para ser eficaz, supõe que:

- O negócio possa ser celebrado por meio de representante;
- Existam de poderes de representação, legais ou voluntários (procuração);
- A actuação do representante ocorra dentro dos poderes de representação, provenham estes da lei ou de negócio jurídico;
- O representante aja em nome do representado e não no seu.

Para que se fale de negócio jurídico celebrado em representação é necessário que o representante aja em nome do representado: se age em nome próprio, ainda que possua poderes de representação, o negócio produz efeitos na sua esfera jurídica. A chamada representação indirecta (LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 840, FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 749), que acontece quando alguém celebra em nome

sentido dela ou não tinha o livre exercício da sua vontade é anulável, desde que o facto seja notório ou conhecido do declaratório.

2. O facto é notório, quando uma pessoa de normal diligência o teria podido notar.

1. Ao contrário do que pode sugerir a epígrafe do preceito, o regime da incapacidade accidental não tem nada a ver com a capacidade negocial de exercício (veja-se, porém, o disposto no art. 150.º, que remete para este preceito). O art. 257.º ocupa-se dos casos em que o declarante se encontra transitoriamente impossibilitado de assinar um sentido jurídico ao seu comportamento no momento em que ele tem lugar.

Os casos hoje paradigmáticos de incapacidade accidental são os das declarações emitidas debaixo da influência do álcool e das drogas, mas o preceito não limita, de modo nenhum, o tipo de causa que pode causar ao declarante uma impossibilidade transitória de compreensão do alcance jurídico do seu comportamento. Desde que o livre exercício da razão do declarante seja afectado e, assim, ocorra uma impossibilidade de compreensão do alcance declarativo do comportamento, no momento em que este tem lugar, há incapacidade accidental.

2. A incapacidade accidental não gera uma anulabilidade automática da declaração negocial. Pelo contrário, diversamente do que sucede com os outros vícios da declaração, a preocupação fundamental do preceito encontra-se na tutela da confiança do declaratório.

Por isso, o declarante só poderá anular a sua declaração se o declaratório conhecesse o seu estado ou o mesmo fosse notório a uma pessoa de normal diligência colocada na posição dele (n.º 2). Se nenhuma destas situações se verificar, a declaração negocial é válida, mesmo havendo sido emitida com incapacidade accidental.

próprio um negócio para depois transferir para outrem os resultados desse negócio, não constitui uma verdadeira representação.

A representação tanto pode ocorrer em contratos, como em negócios jurídicos unilaterais.

2. Consoante a fonte dos poderes, a representação diz-se legal ou negocial (a lei chama-lhe voluntária). A representação negocial, como o nome indica, tem a sua origem num acto de autonomia privada, um negócio jurídico, que pode ser um negócio jurídico unilateral ou um contrato (um exemplo de contrato que outorgue poderes de representação é o chamado mandato com representação — cf. o art. 1178.º).

Os poderes concedidos ao representante podem ser os mais variados. Na representação legal, os poderes de representação ligam-se à satisfação do escopo da atribuição da função de representante (exercício do poder paternal, da tutela ou da administração de bens, por exemplo) e são recortados normativamente, enquanto na representação negocial eles resultam do negócio jurídico que os outorga (procuração), podendo ser concedidos para um certo negócio jurídico (procuração especial), para vários negócios ou para uma categoria deles (procuração geral).

3. Na representação, o representante age em nome do representado, mas isso não significa que o faça no interesse deste. Na verdade, o representante pode agir no seu interesse ou no interesse de terceiro e não no interesse, ou não apenas no interesse, do representado. Isso resulta claro do art. 265.º, n.º 3.

Artigo 259.º (*Falta ou vícios da vontade e estados subjectivos relevantes*)

1. À excepção dos elementos em que tenha sido decisiva a vontade do representado, é na pessoa do representante que deve verificar-se, para efeitos de nulidade ou anulabilidade da declaração, a falta ou vício da vontade, bem como o conhecimento ou ignorância dos factos que podem influir nos efeitos do negócio.

2. Ao representado de má fé não aproveita a boa fé do representante.

1. Não obstante os efeitos do negócio jurídico serem desenhados na esfera jurídica do representado, o comportamento declarativo é do representante. A representação apresenta esta complexidade, a dos efeitos jurídicos de uma declaração ocorrerem numa esfera jurídica diferente daquele que actua declarativamente.

Justamente porque nas situações de representação o agente do comportamento declarativo não coincide com o declarante, os vícios da declaração são, em primeiro lugar, aferidos ao representante e não ao representado. Se o representante sabia que o fim do arrendamento, comum a ambas as partes, era ilícito, o negócio é nulo (art. 281.º), ainda que o representado desconhecesse esse fim; se o representante está em erro sobre a marca do automóvel a comprar para o representado, que o instruiu à compra de um Mercedes, a declaração negocial pode ser anulada nos termos do art. 251.º.

Porém, a lei portuguesa, se dispõe hoje com clareza que os vícios, o conhecimento de factos ou a sua ignorância relevem do representante, como agente do comportamento declarativo, permite igualmente a relevância dos mesmos relativamente ao representado quando a declaração, apesar de veiculada pelo representante, haja sido determinada por ele quanto a esse aspecto.

Suponhamos, como exemplo, que A atribui procuração a B, para arrendar o prédio X, quando o queria fazer relativamente ao prédio Y; B vem a arrendar o prédio X a C. *Quid juris?* Existe erro na declaração, e esse erro é determinado pelo representado e não pelo declarante; o proémio do art. 259.º, n.º 1, dispõe que o regime do erro na declaração (art. 247.º) seja aferido relativamente ao representado e não ao representante.

Sem prejuízo do que se dirá no número seguinte, havendo representação, a regra é de que o vício, o conhecimento ou a ignorância de facto ou acontecimento ocorre naquele que determina esse aspecto da declaração. Se o erro é do representado, é na pessoa dele que se devem aferir dos requisitos de relevância respectivos; se é do repre-

sentante, é na pessoa deste. A complexidade da representação determina, deste modo, que o vício da declaração, a ignorância ou o conhecimento de um facto seja aferida na pessoa que determina esse aspecto da declaração negocial, em princípio o declarante, podendo, no entanto, ser igualmente o representado.

2. O n.º 2 dispõe que não aproveita ao representado de má fé a boa fé do representante. Se o representado usou de dolo para determinar o declaratório à celebração do negócio, não é o facto do negócio haver sido concluído por representante que afasta a relevância da má fé do representado.

No exemplo dado acima, se o representado conhece que o fim do arrendamento é ilícito, o arrendamento é nulo (art. 281.º), ainda que o declarante desconheça o fim do negócio.

Artigo 260.º (*Justificação dos poderes do representante*)

1. Se uma pessoa dirigir em nome de outrem uma declaração a terceiro, pode este exigir que o representante, dentro de prazo razoável, faça prova dos seus poderes, sob pena de a declaração não produzir efeitos.

2. Se os poderes de representação constarem de documento, pode o terceiro exigir uma cópia dele assinada pelo representante.

Aquele que age em representação de outrem, isto é, em nome de outra pessoa, deve estar em condições de provar os seus poderes representativos.

A lei portuguesa confere ao destinatário de uma declaração negocial em nome de outrem o direito de exigir a prova dos poderes de representação, sob pena de ineficácia da declaração. Se, por exemplo, A dirige a B uma proposta de contrato em nome de C, B pode exigir que A justifique os seus poderes dentro do prazo que lhe for concedido para o efeito e que deve ser razoável, ou seja, permitir que o representante faça a prova para que foi requerido. Se não o fizer,

a proposta será ineficaz. A solução vale para qualquer declaração negocial.

Caso os poderes de representação hajam sido concedidos por escrito, o destinatário da declaração tem o direito a exigir uma cópia desse documento com a assinatura do representante (n.º 2).

Artigo 261.º (*Negócio consigo mesmo*)

1. É anulável o negócio celebrado pelo representante consigo mesmo, seja em nome próprio, seja em representação de terceiro, a não ser que o representado tenha especificadamente consentido na celebração, ou que o negócio exclua por sua natureza a possibilidade de um conflito de interesses.

2. Considera-se celebrado pelo representante, para o efeito do número precedente, o negócio realizado por aquele em quem tiverem sido substabelecidos os poderes de representação.

1. O preceito regula o chamado negócio consigo mesmo. Nesta situação, o procurador celebra o negócio para o qual tem poderes de representação ou directamente consigo ou em nome das duas partes das quais tem poderes de representação (dupla representação). Exemplificando, no primeiro caso, A, com poderes de venda do prédio X concedidos por B, compra o mesmo a este, outorgando na escritura em nome próprio, como comprador, e como procurador de B, na qualidade de vendedor; no segundo caso, C, procurador de D para arrendar o prédio Y e procurador de E para dar de arrendamento o mesmo prédio, celebra o contrato de arrendamento em nome dos seus representados.

O negócio celebrado pelo procurador consigo mesmo é anulável, nos termos gerais, a requerimento do representado. Fica, no entanto, excluído o direito de anulação do negócio celebrado pelo procurador consigo mesmo se o representado ou ambos os representados, na hipótese de dupla representação, consentiram nessa celebração, ou quando não haja possibilidade de conflito de interesse entre o representante e o representado. Só em concreto se pode aferir da existência deste conflito de interesses.

2. Quando a procuração preveja poderes de substabelecer, a regra legal inserta n.º 1 permanece a mesma para os negócios celebrados pelo substabelecido. Este é também um representante, embora não estabelecido em primeiro lugar pelo representado, pelo que os negócios jurídicos celebrados por ele ficam sujeitos à mesma valoração jurídica.

Divisão II — Representação voluntária

Artigo 262.º (Procuração)

1. Diz-se procuração o acto pelo qual alguém atribui a outrem, voluntariamente, poderes representativos.
2. Salvo disposição legal em contrário, a procuração revestirá a forma exigida para o negócio que o procurador deva realizar.

1. A procuração é a fonte de poderes de representação na representação negocial. Ela consubstancia o negócio jurídico no qual se atribuem poderes representativos a alguém (o representante) para actuar em nome de outrem (o representado).

Esse negócio jurídico pode ser um negócio unilateral ou um contrato, ainda que a declaração constitutiva dos poderes representativos provenha de declaração da parte que os concede (em sentido diferente, defendendo que a procuração é sempre um negócio jurídico unilateral, entre outros, OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., pág. 236. PIRES DE LIMA/ANTUNES VARELA, *Código Civil Anotado*, cit., pág. 244; na doutrina alemã, cf. LARENZ/WOLF, *Algemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 873, FLUME, *Algemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 823).

2. É a procuração um negócio abstracto? — Em Portugal, OLIVEIRA ASCENSÃO pronunciou-se em sentido negativo (*Direito Civil — Teoria Geral*, cit., págs. 236 e segs.), apoiando-se do disposto nos arts. 265.º, n.º 1, e 264.º, n.º 1. E, na verdade, o art. 265.º, n.º 1, determina a extinção da procuração quando cessa a relação

jurídica que serve de base à sua emissão e o art. 264.º alude igualmente a uma relação jurídica que fundaria a emissão da procuração.

A existência de uma relação jurídica que suporte a emissão da procuração não chega para negar que a procuração seja um negócio abstracto, nomeadamente, se o regime jurídico admitir que o negócio jurídico celebrado pelo representante com terceiro seja eficaz, ainda quando essa relação jurídica se haja extinguido.

É o caso dos negócios jurídicos celebrados pelo representante com terceiro já depois de extinta a relação jurídica de base quando aquele ignore, sem culpa, a extinção dessa relação (art. 266.º, n.º 2).

Se o negócio celebrado entre o representante e o terceiro que ignore, sem culpa, a cessação da relação jurídica de base não é afectado por esta extinção, é porque a procuração não tem a sua eficácia limitada pela vida dessa relação, por outras palavras, porque a lei autonomiza a procuração da sorte da relação jurídica de base. A procuração vale então como um negócio abstracto.

3. A forma do negócio da procuração é a do negócio que o representante está autorizado a celebrar em nome do representado (n.º 2). A esta luz, uma procuração para venda de imóvel terá de ser outorgada por escritura pública, mas já a procuração para venda de um animal pode ser dada oralmente, uma vez que no primeiro caso a forma do negócio é a escritura pública (art. 875.º), enquanto no segundo há uma regra de liberdade de consensualidade (art. 219.º).

O preceito ressalva, porém, a existência de regra legal em contrário. O art. 116.º do Código do Notariado é uma dessas disposições, que introduz um franco abrandamento da exigência formal da procuração.

Artigo 263.º (Capacidade do procurador)

O procurador não necessita de ter mais do que a capacidade de entender e querer exigida pela natureza do negócio que haja de efectuar.

A capacidade de exercício do procurador não é a que corresponde à sua situação pessoal (de idade ou outra), bastando que tenha capaci-

dade de entender o sentido do comportamento declarativo exigido pelo negócio em causa e vontade para se determinar à sua prática.

A lei deixa no representante a decisão sobre a conveniência da nomeação do representante e estabelece uma regra excepcional de capacidade. Pode, assim, acontecer que o representante seja alguém que não tenha capacidade para praticar para si o negócio a que se reporta a procuração.

Artigo 264.º (Substituição do procurador)

1. O procurador só pode fazer-se substituir por outrem se o representado o permitir ou se a faculdade de substituição resultar do conteúdo da procuração ou da relação jurídica que a determina.
2. A substituição não envolve exclusão do procurador primitivo, salvo declaração em contrário.
3. Sendo autorizada a substituição, o procurador só é responsável para com o representado se tiver agido com culpa na escolha do substituto ou nas instruções que lhe deu.
4. O procurador pode servir-se de auxiliares na execução da procuração, se outra coisa não resultar do negócio ou da natureza do acto que haja de praticar.

1. O representante não pode, em regra, fazer substituir-se por outra pessoa. Esta solução liga-se ao facto de na representação estar em causa uma actuação que repercute os seus efeitos na esfera jurídica do representado e, por isso, este escolher pessoa da sua confiança para o representar.

O n.º 1 configura, porém, três excepções à regra geral enunciada: a procuração dispor o poder de substabelecer, o representado autorizar a substituição quando esta não houver sido autorizada na procuração e a relação jurídica de base atribuir o direito de substituição do representante. Enquanto as duas primeiras soluções se explicam pelo consentimento do representado, a segunda funda-se no escopo do negócio de base e no facto de a procuração poder ser emitida

também no interesse do representado ou de terceiro (veja-se o art. 265.º, n.º 3).

Não constitui substituição do representante o uso de auxiliares, que não têm poderes de representação. O representante pode recorrer a auxiliares se o negócio de base ou a procuração não o proibir e ainda se o negócio a praticar por ele não admitir o recurso a auxiliares sem violação do escopo da representação (n.º 4).

2. A substituição não afasta o primitivo representante, a não ser que tal seja declarado. É o caso, por exemplo, do substabelecimento sem reserva a favor de novo representante.

3. Se a substituição do representante for eficaz, a responsabilidade deste fica limitada aos casos de culpa in eligendo e de culpa in instruendo. O primitivo representante não será responsável pelos danos causados ao representado pelo substituto, a não ser que este último haja sido mal escolhido ou instruído deficientemente por ele.

Artigo 265.º (Extinção da procuração)

1. A procuração extingue-se quando o procurador a ela renuncia, ou quando cessa a relação jurídica que lhe serve de base, excepto se outra for, neste caso, a vontade do representado.
2. A procuração é livremente revogável pelo representado, não obstante convenção em contrário ou renúncia ao direito de revogação.
3. Mas, se a procuração tiver sido conferida também no interesse do procurador ou de terceiro, não pode ser revogada sem acordo do interessado, salvo ocorrendo justa causa.

1. A procuração extingue-se:

- Pela renúncia do representante;
- Pela revogação da procuração, quando admitida;
- Pela extinção da relação jurídica de base.

2. A renúncia à procuração não levanta dificuldade de maior. Trata-se de um negócio jurídico unilateral baseado em declaração do representante, que pode ser expressa ou tácita nos termos gerais (art. 217.º). A forma dessa declaração de renúncia é livre (art. 219.º), ainda quando a procuração esteja sujeita a forma determinada (art. 262.º, n.º 2).

3. Quando a procuração haja sido emitida no interesse exclusivo do representado a revogação é livre (n.º 2). A regra da liberdade de revogação da procuração é injuntiva; o representado mantém o direito a revogar a procuração a todo o tempo ainda que haja declarado renunciar a esse direito ou tal renúncia conste de cláusula do negócio de base ou de qualquer outro negócio.

Caso suceda que a procuração foi emitida também no interesse do representante ou de terceiro, a procuração só pode ser revogada pelo representado com o acordo deste último. A outorgou procuração a B, seguradora, para esta constituir hipoteca no imóvel X, de que o primeiro é proprietário, tendo a procuração sido outorgada com a finalidade de garantir o crédito da seguradora ao reembolso de montantes pagos ao abrigo de seguro de caução. Neste caso, a procuração é dada também no interesse do representante, pelo que A não pode revogar a procuração sem o acordo de B.

4. Extinguindo-se, por qualquer causa, a relação jurídica fundada no negócio jurídico de base (mandato, agência, etc.), a procuração extingue-se igualmente, a não ser que o contrário resulte desse negócio ou o representado declare que a procuração subsiste ainda assim e o representante não renuncie a ela.

Artigo 266.º (*Protecção de terceiros*)

1. As modificações e a revogação da procuração devem ser levadas ao conhecimento de terceiros por meios idóneos, sob pena de lhes não serem oponíveis senão quando se mostre que delas tinham conhecimento no momento da conclusão do negócio.

2. As restantes causas extintivas da procuração não podem ser opostas a terceiro que sem culpa, as tenha ignorado.

A extinção da procuração determina a cessação dos poderes representativos. Por isso, e a rigor, a celebração de um negócio jurídico em nome do representado por acção do representante após a extinção da procuração deveria ter a mesma valoração do negócio celebrado sem poderes.

A lei portuguesa, contudo, pondera a posição do terceiro, salvaguardando a eficácia do negócio celebrado sem poderes, por força de extinção ou modificação superveniente da procuração, contando que aquele ignore esses factos no momento da conclusão do negócio.

Existem, porém, diferenças de regimes consoante se esteja perante uma modificação ou revogação da procuração, por um lado, ou de outras formas de extinção da procuração, por outro. No primeiro caso, o n.º 1 do preceito estabelece que as modificações e a revogação da procuração devem ser levadas ao conhecimento do terceiro por “meios idóneos”. Não se esclarece quem tem esse ónus, representante ou representado, mas é seguro que qualquer um o poderá fazer. Se a revogação ou a alteração da procuração não for comunicada ao terceiro, o negócio celebrado com ele pelo representante, nos limites dos seus poderes representativos, será eficaz, contando simplesmente que ele ignore a revogação ou alteração da procuração no momento da celebração do negócio.

Já quanto à extinção da procuração por outros factos que não a revogação, a lei portuguesa não impõe do mesmo modo que o facto seja levado ao conhecimento do terceiro. Desde que este ignore, sem culpa (boa fé subjectiva ética), o facto extintivo da procuração, o negócio é eficaz, não obstante os poderes representativos haverem cessado com a extinção da procuração. Porque, neste caso, não existe um ónus de comunicação, como sucede com a revogação da procuração ou a sua modificação, não basta a ignorância da extinção da procuração, sendo necessário que a mesma não seja culposa.

Artigo 267.º (Restituição do documento da representação)

1. O representante deve restituir o documento de onde constem os seus poderes, logo que a procuração tiver caducado.
2. O representante não goza do direito de retenção do documento.

O preceito estabelece para o representante um dever de entrega do instrumento da procuração assim que esta se extinga por qualquer causa. A rigor, não são apenas os casos de caducidade que são abrangidos pelo art. 267.º, mas todas as situações de extinção da procuração.

Artigo 268.º (Representação sem poderes)

1. O negócio que uma pessoa, sem poderes de representação, celebre em nome de outrem é ineficaz em relação a este, se não for por ele ratificado.
2. A ratificação está sujeita à forma exigida para a procuração e tem eficácia retroactiva, sem prejuízo dos direitos de terceiro.
3. Considera-se negada a ratificação, se não for feita dentro do prazo que a outra parte fixar para o efeito.
4. Enquanto o negócio não for ratificado, tem a outra parte a faculdade de o revogar ou rejeitar, salvo se, no momento da conclusão, conhecia a falta de poderes do representante.

1. A representação negocial supõe a outorga de poderes representativos por parte do representado, o que é feito através da procuração. Ora, pode suceder que alguém se arrogue a condição de representante, actuando em nome de outrem, sem, contudo, ter procuração a seu favor (ou a mesma ser inválida ou ineficaz) ou, tendo-a, ela não abranger os poderes que o agente se arroga. Um caso típico da primeira situação é a gestão de negócios representativa (cf. PIRES DE LIMA/ANTUNES VARELA, *Código Civil Anotado*, cit., págs. 248 e seg.).

Um negócio jurídico celebrado em nome de outrem sem poderes de representação é simplesmente ineficaz para o representado (cf. OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., pág. 257).

Esta solução legal tem a vantagem de não lhe impor o ónus de anular o negócio ou de fazer declarar a sua nulidade e simultaneamente permitir que o mesmo possa desencadear os seus efeitos, caso seja ratificado por ele.

2. A declaração de ratificação, que pode ser expressa ou tácita, tem o sentido de aceitação do negócio como foi celebrado pelo agente sem poderes de representação. Ela é dirigida ao terceiro (declaração recíproca) e deve ser pura e simples e incondicional para poder produzir o seu efeito: desencadear na esfera jurídica do representado os efeitos do negócio celebrado em seu nome sem poderes de representação.

A ratificação tem eficácia retroactiva (n.º 2), o que significa que os efeitos do negócio ratificado se produzirão para o representado na data da sua celebração e não na data da ratificação.

A ratificação é um negócio jurídico formal; ela deve observar a forma da procuração para o negócio em causa (n.º 2), sob pena de nulidade (art. 220.º).

3. O terceiro que celebrou o negócio com o agente sem poderes de representação não está indefinidamente à mercê do representado. O terceiro pode:

- Fixar um prazo para a ratificação ser declarada (n.º 3), findo o qual ela se deve ter por recusada;
- Revogar ou rejeitar o negócio enquanto a ratificação não for declarada; este direito não é reconhecido se, quando concluiu o negócio, o terceiro sabia da falta de poderes do agente.

Artigo 269.º (Abuso da representação)

O disposto no artigo anterior é aplicável ao caso de o representante ter abusado dos seus poderes, se a outra parte conhecia ou devia conhecer o abuso.

1. O preceito estabelece a estatuição do artigo anterior para o caso de abuso de representação. Importa, no entanto, distinguir as

situações de abuso de representação das situações de representação sem poderes.

O abuso de representação supõe a existência de poderes representativos, pois, de outra forma, cair-se-ia no âmbito do art. 258.º São esses poderes que justificam que o negócio jurídico celebrado pelo representante seja, em regra eficaz, excepto se o terceiro com o qual o negócio foi celebrado conhecia ou tinha o dever de conhecer o abuso.

Se o representante tem poderes, onde pode, então, residir o abuso de representação?

A nosso ver, em dois aspectos. O primeiro, e principal, na violação do fim da outorga de poderes representativos, por outras palavras, na violação do fim da procuração. O representante conhece o fim com que a procuração foi concedida (por exemplo, consta do negócio de base) e exerce os poderes em desconformidade com ele. Suponhamos que A concede a B poderes para dar o imóvel X como entrada na sociedade Y e o representante fá-lo na sociedade Z, ao arrepio do fim da procuração: há abuso de representação.

O segundo aspecto consiste na desobediência às instruções do representado (sobre o ponto, OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., págs. 260 e segs.). O representado fornece instruções ao representante para o exercício da procuração, mas o representante não as respeita, exercendo os poderes em desconformidade com elas.

Ainda assim, não serão de abuso de representação todas as situações em que o representante não se conforma com as instruções do representado; o facto da procuração ser outorgada no interesse do representante ou de terceiro poderá justificar o desrespeito pelas instruções. É uma avaliação que só poderá ser feita em concreto.

2. Nas situações de abuso de poder, o representante está formalmente legitimado, pela procuração, a agir em nome do representado para o negócio em causa; por isso, o negócio é, em regra, eficaz.

Contudo, quando o terceiro conhece ou devia conhecer a desconformidade do exercício dos poderes representativos face ao fim da

procuração ou às instruções dadas pelo representado, a lei equipara a situação à ausência de poderes representativos, cominando a ineficácia do negócio.

SUBSECÇÃO VII — CONDIÇÃO E TERMO

Artigo 270.º (*Noção de condição*)

As partes podem subordinar a um acontecimento futuro e incerto a produção dos efeitos do negócio jurídico ou a sua resolução: no primeiro caso, diz-se suspensiva a condição; no segundo, resolutiva.

1. A condição representa um acontecimento futuro e incerto a que as partes subordinam a produção dos efeitos de um dado negócio jurídico. Ela pode ser suspensiva ou resolutiva: no primeiro caso, os efeitos do negócio não se produzem enquanto a condição não se verificar; no segundo caso, os efeitos produzem-se até a condição se verificar.

2. Da verdadeira condição devem distinguir-se as chamadas condições impróprias. Se as partes subordinam a eficácia de um negócio a um acontecimento presente ou passado, ainda que não conhecido por elas, não há nenhuma condição; Também não são verdadeiras condições as condições legais, as condições necessárias ou as condições impossíveis. Já são verdadeiras condições as chamadas condições potestativas, quando o evento futuro e incerto dependa da vontade de uma das partes.

3. A aposição de condição em negócio jurídico é um trecho da regra da autonomia privada, concretamente da liberdade de estipulação, que o direito acolhe e tutela, nos termos gerais (art. 405.º). Deste modo, e sem prejuízo do disposto no art. 271.º, o negócio jurídico só não será condicionável se a lei assim o proibir (por exem-

plo, arts. 1618.º, n.º 2, 2054.º, n.º 1, e 2064.º, n.º 1, e 848.º, n.º 2) ou em negócios que legalmente não devam ter uma subsistência precária.

Artigo 271.º (*Condições ilícitas ou impossíveis*)

1. É nulo o negócio jurídico subordinado a uma condição contrária à lei ou à ordem pública, ou ofensiva dos bons costumes.

2. É igualmente nulo o negócio sujeito a uma condição suspensiva que seja física ou legalmente impossível; se for resolutiva, tem-se a condição por não escrita.

1. Negócio jurídico a que seja aposta uma condição ilícita é nulo. A condição ilícita gera, assim, a nulidade do negócio jurídico e não apenas da condição.

A ilicitude da condição pode provir da contrariedade da mesma a uma norma legal (o negócio produz efeitos se A vender um quilo de heroína a B), à ordem pública (o negócio produz efeitos se C for assassinado por um criminoso) e aos bons costumes (o negócio produz efeitos se D prestar favores sexuais a F).

2. A condição impossível não é uma verdadeira condição, mas uma condição imprópria. A lei portuguesa distingue a condição impossível consoante seja suspensiva ou resolutiva. Se for suspensiva, a solução é a mesma do negócio sujeito a uma condição ilícita; no entanto, se a condição impossível for resolutiva, o negócio permanece válido, como se a condição não houvesse sido aposta.

Artigo 272.º (*Pendência da condição*)

Aquele que contrair uma obrigação ou alienar um direito sob condição suspensiva, ou adquirir um direito sob condição resolutiva, deve agir, na pendência da condição, segundo os dita-

mes da boa fé, por forma que não comprometa a integridade do direito da outra parte.

A subordinação da eficácia do negócio jurídico a uma condição determina uma situação de pendência desta. Neste período, há direitos que são adquiridos, mas que podem vir a ser perdidos (condição resolutiva), e direitos que são alienados, mas que não são imediatamente perdidos (condição suspensiva), o que implica, ou melhor, pode implicar, uma alteração da titularidade respectiva.

Porquanto justamente a pendência da condição significa que a eficácia do negócio condicionado pode mudar pela verificação ou não da condição, aquele que beneficie da aquisição de um direito sendo a condição resolutiva ou aquele que alienou um direito ou contraiu uma obrigação sendo a condição suspensiva não pode comportar-se de modo a que, caso a condição venha a verificar-se, o direito da contraparte fique esvaziado ou perca o seu valor. Essa parece ser a coordenada valorativa fulcral de baixo da referência à boa fé no contexto deste preceito.

Um exemplo elucidativo é representado pela deterioração ou destruição do objecto do direito pela actuação do adquirente sob condição resolutiva. O adquirente da propriedade de uma coisa, móvel ou imóvel, sob condição resolutiva não pode destruir o mesmo enquanto a condição não se verificar ou houver a certeza da sua não verificação e deve mesmo proceder à sua adequada manutenção se esse for o comportamento exigível segundo a boa fé para assegurar a preservação do direito da contraparte para o caso da condição se vir a verificar.

Artigo 273.º (*Pendência da condição: actos conservatórios*)

Na pendência da condição suspensiva, o adquirente do direito pode praticar actos conservatórios, e igualmente os pode realizar, na pendência da condição resolutiva, o devedor ou o alienante condicional.

A lei atribui legitimidade ao adquirente do direito sob condição suspensiva ou ao devedor ou alienante condicional para praticar actos conservatórios, não obstante ele não ser o titular do direito, a não ser que a condição se venha a verificar.

Existem duas espécies de actos conservatórios: actos materiais e actos jurídicos. A legitimidade concedida ao adquirente do direito sob condição suspensiva ou ao devedor ou alienante condicional não se limita aos primeiros. Deste modo, é seguro que o alienante condicional do direito pode proceder à interrupção da prescrição ou invocar a usucapião, assim como o adquirente sob condição suspensiva pode lançar mão de uma acção de reivindicação ou de restituição da posse contra terceiro.

Em qualquer dos casos, a ratio do preceito está na salvaguarda do direito relativamente ao qual existe uma expectativa jurídica da parte que beneficiará da verificação da condição. Os actos que estão em causa e para o qual a lei atribui legitimidade são todos aqueles, materiais ou jurídicos, que impeçam a deterioração da coisa, a perda do direito ou a sua desvalorização.

Artigo 274.º (*Pendência da condição: actos dispositivos*)

1. Os actos de disposição dos bens ou direitos que constituem objecto do negócio condicional, realizados na pendência da condição, ficam sujeitos à eficácia ou ineficácia do próprio negócio, salvo estipulação em contrário.

2. Se houver lugar à restituição do que tiver sido alienado, é aplicável, directamente ou por analogia, o disposto nos artigos 1269.º e seguintes em relação ao possuidor de boa fé.

1. O alienante de direito em negócio jurídico sujeito a condição suspensiva ou o adquirente de direito em negócio sujeito a condição resolutiva é titular do direito em causa. No entanto, a verificação da condição, a acontecer, operará efeitos a favor da contraparte, determinando a aquisição do direito a favor do adquirente do negócio sujeito a condição suspensiva ou a manutenção do mesmo no alienante em negócio sujeito a condição resolutiva.

Como articular a titularidade do direito com a expectativa de aquisição do mesmo pela contraparte durante a pendência da condição?

A solução da lei portuguesa é simples: o titular mantém legitimidade para dispor do direito durante a pendência da condição. Porém, o acto de disposição fica sujeito na sua eficácia aos efeitos do negócio condicionado.

Assim, e como exemplo, se A, alienante da propriedade do imóvel X a B em negócio sujeito a condição suspensiva, decide vender o direito a C durante a pendência da condição, a eficácia deste negócio fica dependente dos efeitos do anterior negócio celebrado entre A e B; caso a condição suspensiva se verifique neste último negócio, a venda celebrada entre A e C é ineficaz juridicamente, concretamente nula (art. 892.º do Código Civil), ou seja, os efeitos, reais e obrigacionais (art. 879.º), não se desencadeiam.

2. O n.º 1 ressalva, todavia, estipulação em contrário. O acto de disposição celebrado com terceiro pelo alienante sob condição suspensiva ou pelo adquirente sob condição resolutiva pode ser celebrado convencionando as partes que ele produzirá os seus efeitos ainda que a condição se verifique. Neste caso, o terceiro estará a assumir o risco de poder não adquirir o direito objecto do negócio celebrado, ficando, no entanto, obrigado a cumprir a sua parte. No exemplo da compra e venda, o comprador poderá ter de suportar o preço, ainda que não adquira o direito por força do facto do disponente não haver adquirido o direito em virtude da verificação da condição.

3. Em negócios jurídicos que tenham por objecto coisas corpóreas, o terceiro beneficia da aplicação do regime possessório consistente dos arts. 1269.º e segs. para o possuidor de boa fé.

Artigo 275.º (*Verificação e não verificação da condição*)

1. A certeza de que a condição se não pode verificar equivale à sua não verificação.

2. Se a verificação da condição for impedida, contra as regras da boa fé, por aquele a quem prejudica, tem-se por veri-

ficada; se for provocada, nos mesmos termos, por aquele a quem aproveita, considera-se como não verificada.

1. Quando se tornar certo que a condição não se verificará a mesma tem-se por não verificada, ainda que não se tenha atingido o momento convenionado para a sua verificação ou não. Por exemplo. A doa um automóvel a B. com a condição suspensiva de este se formar em direito até ao ano de 2007, mas B morre em 2006; a condição tem-se por não verificada, sem que haja necessidade de aguardar até 2007.

2. No n.º 2 aflora uma concepção objectiva de boa fé. No fundamental, o preceito impõe às partes que se abstenham de comportamentos que possam induzir a verificação ou não da condição em violação da confiança suscitada na contraparte com a celebração do negócio jurídico (cf. MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., págs. 724 e seg.).

A condição representa, por definição, um acontecimento futuro e incerto, cuja ocorrência não está na dependência das partes, mas sim sujeita às contingências do devir em causa. Ora, actuar segundo a boa fé significa que nenhuma das partes pode comportar-se de modo a alterar a seu favor a álea própria desse devir, o curso normal dos acontecimentos, provocando a ocorrência do evento ou afastando a sua verificação. Se o fizer, actua de má fé.

A actuação de má fé da parte, quer suscitando a verificação da condição, quer afastando essa verificação, conforme o caso, desencadeia uma sanção. Essa sanção passa por uma ficção legal: o preceito dispõe que se a condição tiver a sua realização impedida por uma das partes se tem por verificada e se foi provocada se considera como não verificada.

Artigo 276.º (*Retroactividade da condição*)

Os efeitos do preenchimento da condição retrotraem-se à data da conclusão do negócio, a não ser que, pela vontade das par-

tes ou pela natureza do acto, hajam de ser reportados a outro momento.

1. Nos negócios jurídicos de execução instantânea (compra e venda, doação, permuta, etc.), verificada a condição, se esta for suspensiva, os efeitos do negócio produzem-se desde o momento da sua conclusão; se a condição for resolutiva, tudo se passa como se o negócio não houvesse sido celebrado. A condição tem eficácia retroactiva.

No entanto, para além do que dispõe o art. 277.º, a regra da retroactividade da condição tem natureza supletiva. As partes, para além da autonomia para a estipulação da condição, podem igualmente fixar o momento em que se produzem os efeitos do preenchimento da condição.

Do mesmo modo, a natureza do negócio em causa pode levar à determinação de um momento diverso para a produção dos efeitos da verificação da condição.

2. Mesmo quando a verificação da condição tem eficácia retroactiva, existem alguns efeitos negociais que se mantêm.

Assim, o terceiro para o qual o direito foi alienado pelo adquirente sujeito a condição em negócio ineficaz, nos termos do art. 274.º, n.º 2, é equiparado ao possuidor de boa fé para os efeitos da aplicação dos arts. 1269.º e segs.; e, do mesmo modo, o adquirente sob condição resolutiva ou o alienante sob condição suspensiva, no caso da condição se verificar, é equiparado ao terceiro de boa fé quanto aos frutos produzidos pela coisa a entregar (art. 277.º, n.º 3).

Também são válidos os actos jurídicos de conservação praticados durante a pendência da condição pela parte a quem, no momento, couber o exercício do direito (art. 277.º, n.º 2).

Artigo 277.º (*Não retroactividade*)

1. Sendo a condição resolutiva aposta a um contrato de execução continuada ou periódica, é aplicável o disposto no n.º 2 do artigo 434.º

2. O preenchimento da condição não prejudica a validade dos actos de administração ordinária realizados, enquanto a condição estiver pendente, pela parte a quem incumbir o exercício do direito.

3. À aquisição de frutos pela parte a que se refere o número anterior são aplicáveis as disposições relativas à aquisição de frutos pelo possuidor de boa fé.

1. Este preceito estabelece uma importante excepção à regra da retroactividade da condição. Quando a condição seja aposta a um contrato de execução continuada ou periódica, a verificação da condição apenas produz efeitos para o futuro, ficando ressalvados os efeitos produzidos até então. Se, por exemplo, é celebrado um arrendamento sujeito a condição resolutiva e esta verifica-se, o arrendatário encontra-se obrigado a restituir a coisa ao senhorio, mas este tem direito às rendas vencidas até ao momento de verificação da condição.

2. Sobre os n.ºs 2 e 3 veja-se a anotação ao artigo anterior.

Artigo 278.º (Termo)

Se for estipulado que os efeitos do negócio jurídico comecem ou cessem a partir de certo momento, é aplicável à estipulação, com as necessárias adaptações, o disposto nos artigos 272.º e 273.º

1. Ao contrário da condição, o termo constitui um evento futuro e certo a que as partes subordinam a produção de efeitos do negócio jurídico. Ele pode ser inicial (suspensivo) ou final (resolutivo), consoante os efeitos do negócio fiquem dependentes da verificação do evento ou cessem com ele.

2. O preceito remete expressamente para os arts. 272.º e 273.º referentes ao regime da condição. Existem, no entanto, outros aspectos do regime da condição que justificariam igualmente a remissão no contexto do regime jurídico do termo. Por exemplo, as regras sobre a condição ilícita ou a condição impossível têm inteira pertinência no

tocante ao termo ilícito ou impossível; o mesmo se diga quanto às regras relativas aos actos dispositivos e de administração praticados durante a pendência do termo (arts. 274.º e 277.º, n.º 2).

Concordamos, assim, com MENEZES CORDEIRO (*Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 730): o regime da condição é aplicável ao termo (por analogia), e só quando esse regime se mostrar específico da condição é que cessará tal aplicabilidade.

Artigo 279.º (Cômputo do termo)

À fixação do termo são aplicáveis, em caso de dúvida, as seguintes regras:

a) Se o termo se referir ao princípio, meio ou fim do mês, entende-se como tal, respectivamente, o primeiro dia, o dia 15 e o último dia do mês; se for fixado no princípio, meio ou fim do ano, entende-se, respectivamente, o primeiro dia do ano, o dia 30 de Junho e o dia 31 de Dezembro;

b) Na contagem de qualquer prazo não se inclui o dia, nem a hora, se o prazo for de horas, em que ocorrer o evento a partir do qual o prazo começa a correr;

c) O prazo fixado em semanas, meses ou anos, a contar de certa data, termina às 24 horas do dia que corresponda, dentro da última semana, mês ou ano, a essa data; mas, se no último mês não existir dia correspondente, o prazo finda no último dia desse mês;

d) É havido, respectivamente, como prazo de uma ou duas semanas o designado por oito ou quinze dias, sendo havido como prazo de um ou dois dias o designado por 24 ou 48 horas;

e) O prazo que termine em domingo ou dia feriado transcorre para o primeiro dia útil; aos domingos e dias feriados são equiparadas as férias judiciais, se o acto sujeito a prazo tiver de ser praticado em juízo.

Este preceito estabelece uma série de regras relativas ao cômputo do termo. As regras em causa são supletivas (no mesmo sentido,

PIRES DE LIMA/ANTUNES VARELA. *ob. cit.*, pág. 256); qualquer das partes pode demonstrar que o negócio jurídico celebrado consagra uma solução diversa da estabelecida neste artigo. Se assim for, e uma vez que estamos no âmbito da autonomia privada, prevalecerá o acordado no negócio jurídico.

SECÇÃO II — OBJECTO NEGOCIAL. NEGÓCIOS USURÁRIOS

Artigo 280.º (*Requisitos do objecto negocial*)

1. É nulo o negócio jurídico cujo objecto seja física ou legalmente impossível, contrário à lei ou indeterminável.
2. É nulo o negócio contrário à ordem pública, ou ofensivo dos bons costumes.

1. O negócio jurídico deve ter um objecto lícito, possível e determinável, sob pena de nulidade. A licitude, a possibilidade e a determinabilidade do objecto negocial constituem, assim, requisitos de validade de qualquer negócio jurídico.

O objecto negocial tem um sentido muito amplo no contexto do art. 280.º do Código Civil. O conceito legal abrange:

- A coisa ou o direito a que o negócio se refere (o objecto no sentido técnico preciso);
- O conteúdo do negócio, quer as cláusulas acordadas pelas partes quer as disposições supletivas legais que o integram;
- Os efeitos que o negócio produz (a constituição, transmissão, modificação, extinção de situações jurídicas e outros efeitos).

2. A licitude do objecto negocial exprime uma valoração de conformidade ao Direito. O negócio é ilícito quando esteja em violação com regras ou princípios que não possam ser afastados pelas partes (regras injuntivas) ou quando viole a ordem pública ou os bons costumes.

O negócio em fraude à lei representa um negócio ilícito e, embora não lhe seja feita uma referência expressa no art. 280.º, ele está certamente compreendido no seu teor.

3. O art. 280.º refere que o objecto negocial deve ser física e legalmente possível. A possibilidade física não levanta dúvidas. Se alguém se obriga a atravessar a nadão o Oceano Atlântico entre Portugal e o Brasil, sem parar, não tem à partida qualquer hipótese de vir a cumprir o negócio. A lei portuguesa comina a nulidade para ele.

A possibilidade legal supõe que entre a licitude e a validade negocial haja uma zona de não sobreposição; de outra forma não haveria interesse em autonomizar a impossibilidade legal defronte da ilicitude. Se toda a ilicitude do objecto negocial acarreta a invalidade, o inverso não é verdadeiro: pode haver invalidade negocial sem ilicitude. Quando as partes convencionem a celebração de um negócio cuja validade a lei não admita, o negócio é legalmente impossível. É o que sucede, por exemplo, com a promessa de pacto sucessório, fora dos casos em que a lei portuguesa os admite (art. 2028.º, n.º 2).

A possibilidade pode ser originária ou superveniente. Só a impossibilidade originária constitui fundamento de nulidade segundo o n.º 1 do art. 280.º A impossibilidade superveniente, se tem outros efeitos (cf., por exemplo, os arts. 790.º, n.º 1, e 800.º, n.º 1), não afecta a validade do negócio, que é sempre aferida ao momento da sua celebração.

A possibilidade diz-se temporária ou definitiva. A impossibilidade definitiva constitui causa de nulidade do negócio jurídico; já a impossibilidade temporária deve ser apreciada à luz do regime negocial respectivo. Assim, a lei portuguesa admite a validade da obrigação que tenha por objecto coisa futura (art. 399.º); e a impossibilidade originária da obrigação também não causa a invalidade do negócio se as partes a assumiram para o caso dela se tornar possível (art. 401.º, n.º 2).

Por fim, a possibilidade pode ser objectiva ou subjectiva, ou

seja, respeitar ao próprio objecto ou às partes do negócio jurídico. O art. 280.º parece só ter em conta a possibilidade objectiva, mas esta-tuição legal não pode deixar de se aplicar igualmente aos casos de impossibilidade subjectiva. Se alguém se obriga a contratar com um morto, o negócio é nulo.

4. O objecto negocial pode não ser determinado pelas partes, mas tem que ser determinável, ou por força da aplicação de norma supletiva (mesmo que esta remeta para o tribunal; veja-se, por exemplo, o critério de determinação do preço na compra e venda segundo o disposto no art. 883.º, n.º 1), ou por força de critério estabelecido pelas próprias partes. A lei admite a indeterminação inicial do objecto negocial, mas não a indeterminabilidade. Se o objecto negocial é indeterminável, o negócio é nulo.

Assim, se A declara vender um automóvel de que é proprietário e tem 3 automóveis, não se sabe a qual dos três se reporta a declaração negocial. Se as partes não determinarem um critério de escolha, e na ausência de norma legal supletiva, a compra e venda é nula.

Artigo 281.º (*Fim contrário à lei ou à ordem pública ou ofensivo dos bons costumes*)

Se apenas o fim do negócio jurídico for contrário à lei ou à ordem pública, ou ofensivo dos bons costumes, o negócio só é nulo quando o fim for comum a ambas as partes.

Se o fim do negócio jurídico for ilícito, o negócio é nulo, contando que o fim seja comum a ambas as partes.

Se A arrenda a fracção X a B para habitação deste e B usa-a como depósito de coisas furtadas, objectivo que tinha em vista quando celebrou o contrato de arrendamento, este contrato é válido, pois o fim ilícito só respeita a uma das partes. No entanto, se A arrendou acedendo ao propósito de B, o negócio é nulo, pois o fim do negócio é aí comum a ambas as partes.

Artigo 282.º (*Negócios usurários*)

1. É anulável, por usura, o negócio jurídico, quando alguém, explorando a situação de necessidade, inexperiência, ligeireza, dependência, estado mental ou fraqueza de carácter de outrem, obtiver deste, para si ou para terceiro, a promessa ou a concessão de benefícios excessivos ou injustificados.

2. Fica ressalvado o regime especial estabelecido nos artigos 559.º-A e 1146.º

1. A autonomia privada postula, como regra, a liberdade de estipulação (art. 405.º). As partes podem, por isso, convencionar livremente os efeitos jurídicos que desejem, desde que respeitem as regras injuntivas que o sistema consagra.

Esses efeitos podem ser equilibrados ou não; assim como cada um pode dispor gratuitamente dos seus bens, mesmo em vida, pode convencionar a sua disposição por um valor muito inferior ao que realmente valem. O direito tutela os efeitos queridos pelas partes tendo em conta as declarações negociais emitidas, mesmo que os negócios em causa sejam ruinosos para o declarante.

Se A vende a B uma casa que vale objectivamente um milhão de euros por um terço desse valor, o Direito aceita a declaração negocial do vendedor. A autonomia privada assenta no primado do livre juízo de cada um relativamente aos seus bens, sem prejuízo dos institutos normativos que permitem corrigir anomalias (interdição, incapacidade acidental, etc.).

A usura é justamente um desses institutos. Ela assenta na verificação cumulativa de dois requisitos, um objectivo e outro subjectivo:

— A obtenção, ou promessa de concessão, para o declaratório ou terceiro, de benefícios excessivos e injustificados (por exemplo a venda de um bem por valor inferior a metade do seu preço, o arrendamento por metade do preço de mercado, etc.);

2. Requerida a anulação, a parte contrária tem a faculdade de opor-se ao pedido, declarando aceitar a modificação do negócio nos termos do número anterior.

Para além do direito à anulação, o declarante cuja declaração haja sido emitida com usura pode requerer a modificação do negócio segundo juízos de equidade. Trata-se de obter o equilíbrio negocial com o ajustamento adequado dos efeitos do negócio.

A solução normativa consagrada neste preceito tem paralelo no erro sobre a base do negócio e na alteração das circunstâncias, embora o fundamento não seja igual para todas estas situações.

Artigo 284.º (*Usura criminosa*)

Quando o negócio usurário constituir crime, o prazo para o exercício do direito de anulação ou modificação não termina enquanto o crime não prescrever; e, se a responsabilidade criminal se extinguir por causa diferente da prescrição ou no juízo penal for proferida sentença que transite em julgado, aquele prazo conta-se da data da extinção da responsabilidade criminal ou daquela em que a sentença transitar em julgado, salvo se houver de contar-se a partir de momento posterior, por força do disposto no n.º 1 do artigo 287.º

Este preceito estende o prazo de exercício do direito à anulação ou modificação do negócio jurídico usurário fazendo-o coincidir, em princípio, com o prazo de prescrição do crime de usura, em derrogação do disposto no art. 287.º, n.º 1. Contudo, caso a responsabilidade pelo crime de usura se vier a extinguir por facto distinto da prescrição ou seja proferida decisão judicial sobre o mesmo com trânsito em julgado, o art. 284.º estabelece que o prazo de anulação ou anulação do negócio usurário, que é na mesma o da prescrição do crime de usura, se conta a partir da data de extinção da responsabilidade criminal.

A parte final ressalva a aplicação do art. 287.º, n.º 1. Esta ressalva aplica-se apenas quando a responsabilidade criminal se extingue

— O aproveitamento de uma situação de inferioridade do declarante ("explorando a situação de necessidade, inexperience, ligeireza, dependência, estado mental ou fraqueza de carácter de outrem").

A tónica do instituto é subjectiva e não objectiva (em sentido contrário, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 649). Não basta a existência da desproporção entre as vantagens colhidas por uma parte e os sacrifícios (ou ausência deles) que suporta. Esta desproporção, por si só, não releva autonomamente. A usura supõe a existência de um estado de inferioridade de uma parte, de que a outra se aproveita. É indiferente se este aproveitamento é intencional ou não. O paralelismo entre a redacção originária do Código Civil, que incluía o advérbio conscientemente, e a actual, que o suprimiu, permitem elucidar isso mesmo (em sentido diferente, Pires de Lima/Antunes Varela, *Código Civil Anotado*, cit., págs. 259 e seg.).

Por outro lado, releva qualquer situação de inferioridade e não apenas aquelas a que o preceito expressamente menciona. A este propósito, o elenco de situações previsto no art. 282.º é exemplificativo.

2. Os juros ficaram de fora do tratamento da usura no art. 282.º, estando sujeitos a um regime especial nos arts. 559.º-A e 1146.º

3. O negócio usurário é anulável. Esta estatuição aproxima a figura da usura dos vícios da vontade e denota bem a vertente subjectiva (a emissão de uma declaração negocial em situação de inferioridade) do instituto.

Artigo 283.º (*Modificação dos negócios usurários*)

1. Em lugar da anulação, o lesado pode requerer a modificação do negócio segundo juízos de equidade.

antes do prazo de prescrição do crime de usura ou haja decisão judicial proferida antes de concluído esse prazo e sobre as situações em que o declarante toma conhecimento da usura depois destes dois factos.

SECÇÃO III — NULIDADE E ANULABILIDADE DO NEGÓCIO JURÍDICO

Artigo 285.º (*Disposição geral*)

Na falta de regime especial, são aplicáveis à nulidade e à anulabilidade do negócio jurídico as disposições dos artigos subsequentes.

1. Os negócios jurídicos são o produto do exercício da autonomia privada. No entanto, enquanto fonte produtora de efeitos jurídicos, cada negócio jurídico tem de ser reconhecido pelo ordenamento jurídico para que os efeitos que em concreto ele tenda a produzir sejam efectivamente desencadeados.

O reconhecimento opera automaticamente pela satisfação dos requisitos gerais de eficácia negocial estabelecidas pelo regime jurídico, que são, na sua grande maioria, requisitos de validade do negócio jurídico. O negócio jurídico produzirá, assim, os efeitos jurídicos a que tende. O não reconhecimento opera pelo impedimento à produção de efeitos jurídicos, a ineficácia do negócio jurídico, que pode consistir, como veremos no número seguinte, numa ineficácia em sentido estrito ou na invalidade do negócio jurídico (nulidade ou anulabilidade).

A ineficácia negocial constitui a estatuição de uma norma jurídica que fixa a consequência para a não satisfação, pelas partes, de um requisito de eficácia do negócio jurídico em causa (de eficácia em sentido restrito ou de validade). Em regra, pelo menos no regime jurídico português, os requisitos de eficácia negocial são condições de validade do negócio jurídico; se as partes não cumprem algum, o negócio será inválido, anulável ou nulo.

Existem vários requisitos de validade negocial previstos na Parte Geral do Código Civil: a forma do negócio (arts. 219.º e 220.º), a capacidade negocial (arts. 125.º e 148.º, este último aplicável igualmente nos casos de inabilitação por força do art. 156.º), a emissão de declaração negocial (arts. 217.º e 218.º), a liberdade da acção declarativa (visível com a nulidade da declaração emitida com coacção física — art. 246.º), os vícios da declaração (arts. 240.º a 257.º), a licitude, a determinabilidade e a possibilidade do objecto negocial (arts. 280.º, 281.º, 271.º), o respeito pelas normas injuntivas (art. 294.º). A estas acrescem outras dispersas pelo regime dos negócios jurídicos em especial, por exemplo, a legitimidade negocial (art. 892.º, aplicável a todos os negócios onerosos por força dos arts. 939.º e 956.º).

Já os requisitos de eficácia em sentido estrito são mais raros. Um exemplo encontra-se quanto ao registo da hipoteca (art. 687.º e art. 4.º, n.º 2, do Código do Registo Predial).

2. A ineficácia do negócio jurídico pode consistir em:

- Invalidade;
- Ineficácia em sentido restrito.

A invalidade negocial abrange, por sua vez, a nulidade e a anulabilidade. A chamada invalidade mista não é, na verdade, um terceiro género, mas uma situação de nulidade ou de anulabilidade sujeita a um regime especial, diverso do constante dos arts. 285.º e segs.

A disciplina normativa do Código Civil apenas contém a regulação da invalidade negocial e ainda assim das chamadas invalidades típicas, por contraposição às denominadas invalidades atípicas ou mistas, que resultam de regimes especiais dispersos pelo conjunto das fontes. Diferentemente, a ineficácia resulta de previsões normativas dispersas e não sistematizadas num regime jurídico uniforme.

3. Diferente da ineficácia é a chamada irregularidade do negócio jurídico (cf. OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*,

cit., pág. 337, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., págs. 870 e segs.). A inobservância de algumas regras na celebração de um negócio jurídico pode não afectar a sua eficácia, ou seja, o negócio produz os seus efeitos, apesar de poderem ser desencadeadas outras consequências jurídicas.

Assim, se o menor casa sem a autorização dos pais ou do tutor, o casamento é válido, mas aquele continua menor quanto à administração dos bens que leve para o casal ou que lhe advenham posteriormente a título gratuito (art. 1649.º). Também o negócio jurídico de disposição sobre coisa imóvel que haja sido celebrado sem apresentação de certidão do registo predial, que mostre o registo definitivo da aquisição a favor do alienante (art. 9.º, n.º 1, do Código do Registo Predial), é válido, apesar do Notário poder incorrer em sanção disciplinar.

Artigo 286.º (Nulidade)

A nulidade é invocável a todo o tempo por qualquer interessado e pode ser declarada oficiosamente pelo tribunal.

1. O vício que gera a invalidade do negócio jurídico, nulidade ou anulabilidade, é contemporâneo da celebração do mesmo, quer dizer, ocorre no momento da sua conclusão. O negócio jurídico ou é inválido no momento da sua celebração ou é válido. E se for válido quando da sua celebração, é válido para sempre; não há invalidades supervenientes (OLIVEIRA ASCENÇÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., pág. 316).

2. A nulidade do negócio jurídico pode ser total ou parcial. Por exemplo, a nulidade proveniente de vício de forma é sempre total (art. 220.º); já a utilização de uma cláusula contratual geral proibida pode implicar somente uma nulidade da mesma (art. 13.º do DL n.º 446/85, de 25 de Outubro), subsistindo o negócio na parte restante (nulidade parcial).

Em caso de nulidade total, o negócio nulo não produz os efeitos que tinha por escopo produzir. Não quer dizer que não existam

tam efeitos desencadeados por ele, desde logo, os que resultam da declaração de nulidade (art. 289.º), mas os efeitos que resultariam da celebração válida do negócio jurídico, esses não se produzem.

3. Ao contrário do negócio jurídico anulável, o negócio nulo não pode ser convalidado no regime geral do Código Civil: uma vez nulo, nulo para sempre. Por isso, a lei não estabelece um prazo para a invocação da nulidade. Ela pode sê-lo a todo o tempo.

A nulidade pode ser conhecida de ofício pelo juiz. Para além do tribunal, qualquer interessado pode invocá-la. O conceito de interessado pode levantar alguma dificuldade de delimitação, pois, sendo certo que a lei não limita às partes e ao tribunal o direito a invocar a nulidade, não o atribui a qualquer pessoa.

Sem contar com as partes do negócio, também os credores de quaisquer delas têm legitimidade para arguir a nulidade (art. 605.º do Código Civil) e, de um modo geral, qualquer pessoa cuja situação jurídica possa ser afectada de algum modo pelo negócio nulo.

Artigo 287.º (Anulabilidade)

1. Só têm legitimidade para arguir a anulabilidade as pessoas em cujo interesse a lei a estabelece, e só dentro do ano subsequente à cessação do vício que lhe serve de fundamento.

2. Enquanto, porém, o negócio não estiver cumprido, pode a anulabilidade ser arguida, sem dependência de prazo, tanto por via de acção como por via de excepção.

1. O negócio jurídico anulável produz os seus efeitos até ser anulado, o que representa uma diferença substancial relativamente ao negócio nulo (nulidade total), ineficaz desde o início.

O direito à anulação do negócio jurídico cabe apenas à pessoa no interesse da qual a lei estabelecer a anulabilidade. Por exemplo, no negócio celebrado por incapaz, ao seu representante, tutor ou administrador de bens, ou ao próprio menor (ou seus herdeiros) no

ano seguinte ao que perfizer 18 anos (art. 125.º, n.º 1), na declaração viciada por erro ou dolo, ao declarante que incorreu em erro (arts. 247.º, 248.º, 251.º, 252.º), no negócio celebrado com coacção psicológica, ao coagido (art. 256.º), etc.

2. O direito à anulação do negócio jurídico deve ser exercido no prazo de um ano, sob pena do negócio se convalidar. Esse prazo conta-se a partir da cessação do vício que torna o negócio anulável. Uma vez, esse momento coincide com o conhecimento do vício pelo titular do direito à anulação (é o que acontece, por exemplo, nos casos de incapacidade, relativamente ao representante legal, nos casos de erro, dolo e usura relativamente a estas situações), outras com a celebração do negócio (por exemplo, o negócio celebrado com coacção psicológica, excepto se esta se prolongar para momento posterior, caso em que o prazo se contará a partir da cessação da ameaça — neste sentido, PIRES DE LIMA/ANTUNES VARELA, *Código Civil Anotado*, cit., pág. 264).

A anulação deixa, porém, de estar dependente de prazo, caso o negócio jurídico anulável não esteja cumprido. Nesta situação, a anulabilidade pode ser arguida a todo o tempo, tanto por via de acção como de excepção.

Artigo 288.º (Confirmação)

1. A anulabilidade é sanável mediante confirmação.
2. A confirmação compete à pessoa a quem pertencer o direito de anulação, e só é eficaz quando for posterior à cessação do vício que serve de fundamento à anulabilidade e o seu autor tiver conhecimento do vício e do direito à anulação.
3. A confirmação pode ser expressa ou tácita e não depende de forma especial.
4. A confirmação tem eficácia retroactiva, mesmo em relação a terceiro.

1. A confirmação é um dos dois modos de convalidação do negócio jurídico anulável, a par do decurso do prazo de anulação

sem que esta seja requerida (art. 287.º, n.º 1). Com a confirmação sana-se a anulabilidade do negócio jurídico, extinguindo-se o direito a requerer a anulação do mesmo.

O sentido do acto de confirmação é, assim, o de uma verdadeira renúncia ao direito à anulação do negócio jurídico anulável (em sentido oposto, OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., pág. 352, FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 568). Este, até aí anulável, deixa de o ser, assentando definitivamente os seus efeitos. Por isso, a lei dispõe que a confirmação só é eficaz (válida) se for posterior à cessação do vício, ao conhecimento deste pelo declarante, assim como do direito à anulação do negócio jurídico.

2. A confirmação opera por via de uma declaração negocial, que se torna eficaz nos termos gerais (art. 224.º, n.º 1). Também ela pode ser expressa ou tácita, de acordo com a regra da liberdade declarativa consagrada no art. 217.º, e não depende da observância de forma especial (n.º 3).

3. A confirmação convalida o negócio jurídico desde o seu início; a sua eficácia é, deste modo, retroactiva, tanto para as partes do negócio, como para terceiros.

Artigo 289.º (Efeitos da declaração de nulidade e da anulação)

1. Tanto a declaração de nulidade como a anulação do negócio têm efeito retroactivo, devendo ser restituído tudo o que tiver sido prestado ou, se a restituição em espécie não for possível, o valor correspondente.
2. Tendo alguma das partes alienado gratuitamente coisa que devesse restituir, e não podendo tornar-se efectiva contra o alienante a restituição do valor dela, fica o adquirente obrigado em lugar daquele, mas só na medida do seu enriquecimento.

3. É aplicável em qualquer dos casos previstos nos números anteriores, directamente ou por analogia, o disposto nos artigos 1269.º e seguintes.

1. A invalidade do negócio jurídico existe aquando da sua celebração, por falta de cumprimento de algum (ou alguns) dos requisitos legais de validade negocial. O efeito de retroactividade que o preceito menciona situa o momento normativo da invalidade negocial: a celebração do negócio jurídico.

Uma vez que a invalidade se reporta ao momento da celebração do negócio jurídico, tudo o que foi prestado em cumprimento do mesmo deve ser devolvido. Estão em causa, sobretudo, prestações de coisa corpórea, uma vez que os efeitos jurídicos (por exemplo, a constituição, transmissão ou extinção de direitos ou obrigações) do negócio inválido são atingidos ex lege, sem necessidade de qualquer acto das partes.

2. O n.º 1 determina uma restituição em singelo do que houver sido prestado pelas partes ou, se a restituição em espécie não for possível, o valor correspondente. Assim, o vendedor deve restituir o preço ao comprador e este devolver àquele a coisa vendida ou, se ela se tiver perdido, o seu valor; o arrendatário deve devolver a coisa locada e o senhorio restituir as rendas; o titular de licença de uso de marca deve abster-se de continuar a usá-la, enquanto o licenciador deverá restituir o que recebeu como contrapartida, nos termos do contrato de licença, etc. A obrigação de restituição funda-se no regime próprio da invalidade negocial, não representando qualquer aforamento do enriquecimento sem causa, cuja aplicação, aliás, impede (cf., por todos, Luís MENEZES LEITÃO, *O Enriquecimento sem Causa no Direito Civil*, Lisboa, 1996, págs. 457 e segs.).

A restituição do que foi prestado pelas partes não esgota, porém, todos os problemas que podem surgir do facto do negócio inválido poder ter sido cumprido pelas partes no pressuposto da sua validade. O vendedor permaneceu com o dinheiro em seu poder por um determinado período de tempo, enquanto o comprador introduziu melho-

ramentos na coisa comprada; o arrendatário gozou a coisa até a devolver e pode ter feito obras no imóvel; o titular da licença de marca explorou esta na venda de produtos ou em outras utilizações. Em situações como estas, uma restituição em singelo corre o risco de gerar situações de vantagem patrimonial, nomeadamente, um enriquecimento, de uma das partes.

O n.º 3 complementa o regime do n.º 1 e permite resolver alguns dos problemas levantados, remetendo para o regime dos arts. 1269.º a 1275.º (que tem, ainda, de ser conjugado com outros regimes, como a acção ou a usucapião; cf. MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 875). Assim, o possuidor de boa fé faz seus os frutos possuídos até ao momento em que o negócio seja anulado ou declarado nulo (art. 1270.º) e tem direito a ser indemnizado pelas benfeitorias que haja feito (arts. 1273.º e 1275.º), devendo suportar os encargos com a coisa (impostos, por exemplo), na proporção do seu direito aos frutos (art. 1272.º). Já o possuidor de má fé tem de devolver os frutos produzidos pela coisa e responde ainda por aqueles que um proprietário diligente obteria (art. 1271.º), tem direito a ser indemnizado pelas benfeitorias necessárias e úteis que haja feito (art. 1273.º), perdendo as voluptuárias (art. 1275.º).

Exemplificando com uma compra e venda nula, o vendedor de boa fé, ainda que tenha largos proventos das aplicações financeiras (ou outras) com o dinheiro que recebeu, faz seus esses frutos, ainda que os haja feito à custa de dinheiro que não lhe pertencia. O vendedor de má fé, ao contrário, terá de devolver ao comprador, juntamente com o preço, os rendimentos com que se locupletou e ainda aqueles que um proprietário diligente teria podido obter (art. 1271.º).

Todavia, nem todas as vantagens patrimoniais obidas pelas partes com o negócio inválido são abarcadas pela regulação do n.º 3. O arrendatário que vê as rendas serem-lhe devolvidas por efeito do n.º 1 beneficiou com a prestação do gozo da coisa pelo senhorio; o licenciado de uso da marca divulgou os seus produtos debaixo dela e lucrou com isso. Nenhuma destas vantagens patrimoniais, que

importam, ou podem importar, um verdadeiro enriquecimento, é removida pela aplicação dos n.ºs 1 e 3 do art. 289.º

Nestes casos, o regime do enriquecimento sem causa pode receber aplicação para remover o incremento patrimonial que não ficou resolvido pela aplicação do n.º 3 do art. 289.º (neste sentido, LUIS MENEZES LEITÃO, *O Enriquecimento sem Causa no Direito Civil*, cit., págs. 467 e segs., MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 874).

3. Quando alguma das partes haja alienado gratuitamente coisa que devesse restituir por efeito do n.º 1 e não for possível obter dela o valor correspondente (n.º 1), o n.º 2 determina para o terceiro adquirente a investitura na obrigação da parte a restituir o valor, ainda que limitada pelo seu enriquecimento.

Artigo 290.º (*Momento da restituição*)

As obrigações recíprocas de restituição que incumbem às partes por força da nulidade ou anulação do negócio devem ser cumpridas simultaneamente, sendo extensivas ao caso, na parte aplicável, as normas relativas à excepção de não cumprimento do contrato.

Este preceito estabelece o carácter sinalmático das obrigações de restituição que incumbem às partes do negócio inválido (art. 289.º, n.º 1), determinando a aplicação da excepção de não cumprimento do contrato (art. 428.º).

Artigo 291.º (*Inoponibilidade da nulidade e da anulação*)

1. A declaração de nulidade ou a anulação do negócio jurídico que respeite a bens imóveis, ou a bens móveis sujeitos a registo, não prejudica os direitos adquiridos sobre os mesmos bens, a título oneroso, por terceiro de boa fé, se o registo da aquisição for anterior ao registo da acção de nulidade ou anula-

ção ou ao registo do acordo entre as partes acerca da invalidade do negócio.

2. Os direitos de terceiro não são, todavia, reconhecidos, se a acção for proposta e registada dentro dos três anos posteriores à conclusão do negócio.

3. É considerado de boa fé o terceiro adquirente que no momento da aquisição desconhecia, sem culpa, o vício do negócio nulo ou anulável.

1. O art. 291.º traz uma importante limitação aos efeitos da invalidade negocial previstos no art. 289.º: quando, por negócio jurídico oneroso, uma das partes haja alienado a terceiro de boa fé coisa imóvel ou móvel sujeita a registo que devesse devolver e este último negócio for registado antes do registo da acção de declaração de nulidade ou de anulação, ou do acordo entre as partes acerca da invalidade do negócio jurídico, a invalidade (nulidade ou anulação) do negócio jurídico não é oponível ao terceiro, contando que estejam decorridos três anos sobre a celebração do negócio nulo ou anulável.

Este preceito tem sido objecto de interpretações divergentes na doutrina. MENEZES CORDEIRO (*Sumários de Direitos Reais*, cit., págs. 90 e segs.) sustenta que o art. 291.º só se aplicara aos casos em que não haveria um registo preexistente: A doa a B o imóvel X em doação inválida e B, sem registo a seu favor, vende-o depois a C, o qual, verificando-se os requisitos previstos nos n.ºs 1 e 2, adquire o direito sobre a coisa, sem ser afectado pelos efeitos da anulação ou da declaração de nulidade do negócio celebrado entre A e B.

OLIVEIRA ASCENSAO sustenta, diversamente, que o art. 291.º do Código Civil supõe que o negócio inválido conste do registo e que a protecção do terceiro tem por fundamento a fé pública registal (*Direito Civil — Reais*, 5.ª ed., págs. 368 e segs.; e *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., págs. 334 e segs.; num sentido concordante, veja-se, igualmente, CASTRO MENDES, *Teoria Geral do Direito Civil*, cit., pág. 295). Tomando o exemplo dado em cima, C só ficará protegido se B tiver registo a seu favor.

Estas duas interpretações têm repercussões fundas no alcance da tutela de terceiro de boa fé na ordem jurídica portuguesa. O sentido dado por MENEZES CORDEIRO ao art. 291.º praticamente esvazia o alcance da norma, alargando em contrapartida o âmbito e aplicação do art. 17.º, n.º 2, do Código do Registo Predial, que englobaria para o citado autor também as hipóteses de invalidade substantiva, na medida em que o registo de negócio nulo seria, por sua vez, igualmente nulo (cf. *Sumários de Direitos Reais*, cit., págs. 93 e segs.).

Com a interpretação de OLIVEIRA ASCENSÃO, no art. 291.º do Código Civil cabem as chamadas subaquisições com invalidade substantiva, aquisições de terceiro baseadas na falta de legitimidade negocial do alienante que adquiriu, por sua vez, em negócio nulo ou anulável, demarcando-se, assim, este preceito das hipóteses de subaquisição com nulidade registal, que encontram o seu regime no art. 17.º, n.º 2, do Código do Registo Predial e das hipóteses de dupla disposição reguladas pelo art. 5.º do Código do Registo Predial (cf. *Direito Civil — Reais*, cit., págs. 368 e segs.).

Qual é o sentido subjacente ao art. 291.º?

O art. 291.º não menciona, de facto, a preexistência de um registo. É possível que um efeito atributivo do registo predial não tivesse sido ponderado inicialmente na elaboração do preceito, mas sim apenas uma tutela do terceiro de boa fé, à qual seria indiferente a existência ou não de registo a favor do disponente.

No entanto, os dados sistemáticos são hoje diferentes e devem ser ponderados. A conjugação do art. 291.º com o art. 9.º, n.º 1, do Código do Registo Predial e com o art. 54.º, n.ºs 1 e 2, do Código do Notariado só admite um sentido útil para o primeiro se considerarmos a hipótese de um disponente com registo a seu favor, justamente o sentido proposto por OLIVEIRA ASCENSÃO. As hipóteses de um acto de disposição celebrado sem que o disponente tenha registo a seu favor permanecem, pelo menos no que toca aos imóveis, apenas teóricas, assentando na eventualidade de um acto irregular do Notário, a realização da escritura do negócio de disposição de direito sobre um prédio sem a comprovação da existência de registo a favor do disponente, em violação do art. 9.º,

n.º 1, do Código do Registo Predial (para além do facto de, caso o prédio já conste do Registo Predial, o registo deste negócio dever ser recusado pelo Conservador, por violar o trato sucessivo — arts. 34.º e 69.º do Código do Registo Predial) e do art. 54.º, n.ºs 1 e 2, do Código do Notariado. Provavelmente, o art. 291.º ficaria letra morta com a interpretação de MENEZES CORDEIRO.

Por outro lado, a interpretação do art. 291.º joga hoje um papel na protecção registal de terceiro de boa fé que não pode deixar de ser sopesada. O apagamento do art. 291.º está normalmente associado ao alargamento do art. 17.º, n.º 2, do Código do Registo Predial, que passaria a abranger igualmente os casos ditos de subaquisição com invalidade substantiva. Ou seja, por outras palavras, um aumento dos casos de efeito atributivo do registo predial. O que numa ordem jurídica de título como a portuguesa, assente no princípio da consensualidade (art. 408.º, n.º 1, do Código Civil), não pode deixar de ser visto como uma incongruência sistemática, a evitar.

Afirmamos, deste modo, que o art. 291.º supõe um registo prévio a favor do disponente; é necessário que o negócio inválido conste do registo para que o terceiro de boa fé possa ficar protegido relativamente aos efeitos da declaração de nulidade ou da anulação do negócio inválido.

2. O art. 291.º, impedindo o funcionamento normal da declaração de nulidade ou de anulação negocial na cadeia de subseqüentes transmissões sobre a coisa objecto do negócio nulo ou anulável, consagra, assim, uma hipótese de efeito atributivo do registo predial.

Em todo o caso, o terceiro só fica protegido, ou dito de outra forma, o efeito atributivo do registo predial só é desencadeado, caso se verifiquem cumulativamente os seguintes requisitos:

- O negócio nulo ou anulável tenha sido registado;
- O adquirente no negócio inválido (ou um subadquirente deste) celebre um novo negócio a favor de terceiro com base no registo preexistente;

- O terceiro se encontre de boa fé, no sentido de boa fé subiectiva ética (n.º 3);
- O negócio subsequente celebrado a favor do terceiro de boa fé seja registado antes do registo da acção de declaração de nulidade ou de anulação ou do acordo entre as partes sobre a invalidade do negócio;
- Tenham decorrido três anos, contados da data de conclusão do negócio nulo ou anulável (n.º 2) (do primeiro negócio, não qualquer dos negócios subsequentes; ainda que estes sejam igualmente inválidos, nomeadamente, nulos, o prazo referido no n.º 2 respeita unicamente ao primeiro negócio, aquele que provoca a ilegitimidade de todo aquele que disponha subsequentemente do direito em causa).

Verificados todos estes requisitos, o terceiro de boa fé adquire o direito a que o registo se reporta. Esta aquisição não se funda no negócio jurídico celebrado, que é inválido, pela falta de poderes do disponente, mas sim no próprio registo; daí que se fale em efeito atributivo do registo predial ou em aquisição tabular (por todos, OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito Civil* — *Reais*, cit., págs. 366 e segs.).

Exemplificando: A, menor de 15 anos, fazendo-se passar por maior, doa a B a propriedade sobre o imóvel X, que regista a sua aquisição. Um ano depois, B vende esse direito a C, que regista igualmente. No ano posterior à maioridade, A intenta acção de anulação do negócio celebrado com B e regista a mesma. A acção vem a ser declarada procedente. Quid juris?

Se estiverem verificados todos os requisitos do art. 291.º, incluindo o decurso do prazo de três anos (n.º 2), C adquire o direito de propriedade. A aquisição funda-se no registo, não na compra e venda, que é nula, por falta de legitimidade do vendedor (art. 892.º do Código Civil). C não tem, pois, de resgatar o prédio X; por seu turno, A conserva o direito a receber de B o valor correspondente ao prédio (art. 289.º, n.º 1, *in fine*), mas perde o direito de propriedade, por extinção do mesmo operada com a aquisição tabular de C.

Artigo 292.º (Redução)

A nulidade ou anulação parcial não determina a invalidade de todo o negócio, salvo quando se mostre que este não teria sido concluído sem a parte viciada.

1. A nulidade ou a anulação do negócio jurídico é, em regra, total. A causa legal da nulidade ou da anulabilidade do negócio jurídico, o vício negocial, afecta todo o negócio e não apenas uma parte dele.

Em alguns casos, porém, não é assim. O vício incide apenas numa parte do negócio, levando a falar-se numa invalidade (nulidade ou anulação) parcial. Saber se o vício negocial provoca a nulidade ou a anulabilidade total do negócio jurídico ou se o afecta apenas numa parte não é resolvido à luz do art. 292.º, sendo uma pura questão de interpretação do regime jurídico que consagra a invalidade em causa.

Como começámos por dizer, em regra, a nulidade ou a anulação afectará todo o negócio jurídico, mas pode resultar da lei a invalidade parcial. Assim, o art. 271.º, n.º 2, dispõe que a condição física ou legalmente impossível se tem por não escrita; a nulidade da cláusula não afecta a validade da parte restante do negócio. O art. 13.º do DL n.º 446/85, de 25 de Outubro, supõe que a utilização de cláusulas gerais nulas não afecta a validade da parte restante do contrato, permitindo ao aderente manter o contrato extirpado das cláusulas nulas (nulidade parcial).

2. Sendo a invalidade do negócio parcial, coloca-se, de seguida, o problema de saber se o negócio jurídico é, quanto à parte restante, juridicamente eficaz (em sentido amplo).

A redução a que este preceito se refere só pode ter aplicação se o negócio jurídico amputado da parte nula ou anulada puder subsistir autonomamente como negócio do tipo celebrado pelas partes ou, como afirma FLUME (*Allgemeine Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 573), se a parte restante puder existir como negócio jurídico definitivo (de modo semelhante, MEDICUS, *Allgemeine Teil des BGB*,

cit., pág. 198, BROX, *Allgemeiner Teil des BGB*, cit., pág. 170). Isto vem, por vezes, designado como divisibilidade do negócio jurídico (veja-se, a propósito, LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 821, MEDICUS, *Allgemeine Teil des BGB*, cit., pág. 198, BROX, *Allgemeiner Teil des BGB*, cit., pág. 170).

O que implica fazer uma avaliação dessa parte como se ela representasse (todo) o negócio jurídico celebrado. Esta avaliação destina-se a aferir se a parte restante do negócio jurídico parcialmente inválido satisfaz os requisitos legais de eficácia do tipo de negócio celebrado pelas partes (cumprimento das regras legais injuntivas, adopção da forma legal, respeito das formalidades normativas, prescrições para o negócio, possibilidade, licitude e determinabilidade do objecto negocial, aferição da legitimidade negocial, da capacidade das partes, etc.), tal qual este houvesse sido celebrado assim ab initio.

Isto ilustra-se com um exemplo: suponha-se um contrato de sociedade por quotas subscrito por dois sócios em que a declaração de um deles vem a ser anulada por falta de capacidade de exercício (art. 45.º, n.º 2, do Código das Sociedades Comerciais). A anulação parcial do contrato de sociedade não deixa o mesmo subsistir validamente, dado que, com a falta da declaração negocial anulada, não é satisfeito o requisito legal do número mínimo de sócios (art. 42.º, alínea a), do Código das Sociedades Comerciais). A parte restante do negócio parcialmente inválido não é, deste modo, eficaz autonomamente.

Para o efeito da avaliação da eficácia da parte restante do negócio parcialmente inválido, haverá que recorrer à aplicação das regras de interpretação (art. 236.º) e, sobretudo, de integração do negócio jurídico (art. 239.º). Uma vez que a declaração de nulidade ou a anulação parcial amputa uma parte da declaração negocial, o seu significado, poderá ser necessário colmatar lacunas negociais, o que é feito de acordo com a regra geral (art. 239.º). A aplicação da regulação normativa sobre a eficácia do tipo negocial em causa faz-se na base do sentido apurado pela interpretação e integração negociais da parte do negócio que sobreviveu à invalidade parcial.

3. O problema da redução de negócio jurídico parcialmente inválido (nulo ou anulável) só se coloca depois de confirmada a existência de uma invalidade parcial e se a eficácia jurídica autónoma da parte restante não for afectada por essa invalidade (FLUME fala, a propósito do § 139 do BGB, no valor subsidiário deste preceito; cf. *Allgemeiner Teil des BGB*, cit., pág. 576).

Neste contexto, a solução do direito português abona a conservação do negócio jurídico parcialmente inválido, postulando a sua redução, desde que não se mostre que ele “não teria sido concluído sem a parte viciada”. Ao contrário, por exemplo, do direito alemão, que consagra como regra a invalidade total (cf. o § 139 do BGB), o direito português acolhe como regra a redução do negócio jurídico parcialmente nulo ou anulável. Este é, assim, aproveitado na parte restante não afectada pela invalidade, contando, como dissemos, que satisfaça os requisitos legais de eficácia do tipo negocial utilizado.

4. A redução do negócio jurídico parcialmente inválido opera automaticamente, não tem que ser requerida (em sentido diverso, OLIVEIRA ASCENÇÃO, *Direito Civil — Teoria Geral*, cit., pág. 357). O art. 292.º exprime o princípio da conservação do negócio jurídico.

Se as partes estão de acordo em que a redução não opere, não há qualquer problema, uma vez que ela não pode ser imposta às partes que não a desejem. O princípio da autonomia privada vale aqui em pleno. É a parte que não pretende a redução do negócio jurídico parcialmente inválido que terá de pedir a declaração de nulidade ou a anulação de todo o negócio, alegando factos e provando que este não teria sido concluído sem a parte viciada (quanto a este ponto, MENEZES CORDEIRO, *Tratado de Direito Civil Português*, cit., pág. 882). De outra forma, o art. 292.º determina a redução do negócio jurídico.

5. Qualquer das partes do negócio jurídico pode, todavia, opor-se ao aproveitamento do mesmo por via da redução, demonstrando que ele não teria sido concluído sem a parte viciada. Trata-se

aqui de apelar para a chamada vontade hipotética, para impedir a redução do negócio parcialmente inválido.

A vontade hipotética não se confunde com a chamada vontade real, que foi plasmada na declaração negocial: tão-pouco equivale à vontade presente das partes. A referência à vontade hipotética consiste num juízo, formulado à posteriori, sobre se as partes teriam celebrado o negócio reduzido se houvessem previsto que o negócio que concluíram não era válido em parte.

Esse juízo assenta, desde logo, numa avaliação das declarações negociais das partes, nomeadamente, para pesquisa do fim ou fins do negócio jurídico. O ponto de partida é sempre as declarações negociais (FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., págs. 580 e segs.). No caso da insuficiência ou incompletude destas, poder-se-á recorrer aos elementos pré-negociais disponíveis (minutas anteriores, comunicações trocadas entre as partes, etc.) que possam revelar o propósito declarativo das partes.

É duvidoso em face do art. 292.º, se o juízo sobre a vontade hipotética poderá ir além da ponderação das declarações negociais e dos elementos que conduziram à celebração do negócio. FLUME fala numa valoração (objectiva) dos interesses das partes (*Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., págs. 578 e segs.; de modo semelhante, LARENZ/WOLF, *Allgemeine Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 823). Mas, das duas uma, ou esses interesses, ou fins como preferimos aludir, se retirarmos, por interpretação, das declarações negociais das partes, ou então não são relevantes para efeitos da indagação da vontade hipotética segundo o art. 292.º.

A vontade hipotética a que se refere este preceito respeita ainda às partes que celebraram o negócio parcialmente inválido e não a partes abstractas. Os fins que podem ser ponderados pelo juiz são os que se recolhem das declarações negociais e não de valorações que se retiram de outros pontos (usos do tráfico, etc.). Esses fins são sempre os das partes do negócio parcialmente inválido e não de pessoas médias, terceiros, colocados na posição das partes reais (no mesmo sentido, LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., pág. 823, MEDICUS, *Allgemeiner Teil des BGB*, cit., págs. 199 e seg.).

6. O art. 292.º é uma norma supletiva, cedendo perante convenção em contrário. A autonomia privada pode, por isso, manifestar-se também aqui, na previsão negocial de uma solução para o caso de o negócio ser parcialmente nulo ou anulado.

Normalmente, as partes não anteciparão a incidência da nulidade ou anulação parcial do negócio jurídico, levando à aplicação do art. 292.º. Todavia, pode acontecer que a invalidade parcial do negócio seja efectivamente prevista por elas e objecto de uma cláusula negocial. O teor desta poderá ser a subsistência do negócio na parte restante, a sua ineficácia total ou uma qualquer combinação destes resultados.

7. A redução do negócio jurídico significa que ele se mantém eficaz na parte não atingida pela declaração de nulidade ou pela anulação parcial, mas amputado desta parte. A redução pode respeitar:

- a) A cláusulas determinadas (por exemplo. A e B estabelecem uma cláusula penal para o incumprimento de obrigação contratual, vindo esta cláusula a ser declarada nula);
- b) A quantidades negociadas (por exemplo. uma parte só está autorizada a vender até um montante determinado e ultrapassa esse montante);
- c) As partes do negócio (por exemplo. A vende a B e C um automóvel, mas a declaração de C vem a ser anulada por incapacidade de exercício ou vício da vontade);
- d) Ao tempo de duração do negócio (as partes fixam um prazo de duração do contrato que excede o que a lei admite para aquele negócio).

8. A redução tanto pode operar quanto a um negócio isolado, a situação paradigmática de redução, como relativamente a uma união de contratos com dependência.

Suponha-se, por exemplo, que A compra a B equipamento de hardware, celebrando as partes simultaneamente um contrato de arrendamento de um imóvel propriedade de B para A instalar o equipa-

regime da redução, que apenas tem aplicação quando a invalidade seja parcial.

2. A conversão do negócio jurídico inválido tem de ser requerida pela parte que a deseja, não tem lugar automaticamente, ao contrário do que sucede com a redução (art. 292.º).

Não basta, porém, requerer a conversão. A parte que a requer tem o ónus de alegar factos e provar que o negócio convertido teria sido celebrado pelas partes se elas houvessem previsto a invalidade. A fórmula legal usada no art. 293.º, “quando o fim prosseguido pelas partes permita supor que elas o teriam querido”, é diferente daquela que consta do art. 292.º e apresenta um cariz objectivo mais acentuado. Em todo o caso, apesar da diferente formulação, no art. 293.º apela-se também para a vontade hipotética das partes.

O que importa, então, perscrutar, defronte das declarações negociais das partes e dos elementos pré-negociais disponíveis, é se os fins prosseguidos pelas partes no negócio jurídico inválido permitem formular um juízo positivo relativamente à celebração do negócio convertido, caso as partes houvessem previsto a invalidade do negócio celebrado.

3. Uma vez requerida e demonstrada a vontade hipotética das partes, a conversão depende ainda da demonstração de que as declarações negociais satisfazem os requisitos legais de eficácia (em sentido amplo) do negócio convertido. É isto que fundamentalmente se pretende dispor com a alusão aos requisitos essenciais de substância e de forma no corpo do preceito.

Isto implica avaliar as declarações negociais das partes como se elas houvessem sido emitidas para o negócio convertido. Esta avaliação destina-se a aferir se elas satisfazem efectivamente os requisitos legais de eficácia do tipo de negócio convertido (cumprimento das regras legais injuntivas, adopção da forma legal, respeito das formalidades normativamente prescritas para o negócio, possibilidade, licitude e determinabilidade do objecto negocial, afecção da legitimidade negocial, da capacidade das partes, etc.), tal qual este houvesse sido celebrado assim, ab initio, pelas partes.

mento comprado. Declarada nula a compra e venda, o arrendamento subsiste?

Em Portugal, MENEZES CORDEIRO (*Tratado*, cit., pág. 883) sustentou a possibilidade da redução funcionar relativamente a situações de união de contratos (coligação de contratos, na terminologia usada por este autor). E na Alemanha a melhor doutrina tem sublinhado que o carácter unitário do negócio, um dos requisitos de aplicação do § 139, existe ainda relativamente a vários negócios, mesmo de tipos diferentes, que estejam ligados uns aos outros economicamente e que se enquadrem, por isso, no contexto de uma única regulação (por todos, LARENZ/WOLF, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., págs. 848 e seg.).

Estamos de acordo com esta orientação. O princípio de conservação dos negócios jurídicos, de que o art. 292.º constitui afluente, justifica-se igualmente no que toca a negócios jurídicos autónomos, do mesmo tipo ou de diferentes tipos negociais, consoante que haja uma unidade jurídica (união de contratos) e económica entre eles.

Artigo 293.º (*Conversão*)

O negócio nulo ou anulado pode converter-se num negócio de tipo ou conteúdo diferente, do qual contenha os requisitos essenciais de substância e de forma, quando o fim prosseguido pelas partes permita supor que elas o teriam querido, se tivessem previsto a invalidade.

1. A conversão do negócio jurídico inválido pode acontecer tanto com negócios jurídicos parcialmente inválidos (nulos ou anuláveis), como com negócios cuja invalidade seja total (em sentido diferente, referindo a conversão exclusivamente a invalidades parciais, FLUME, *Allgemeiner Teil des Bürgerlichen Rechts*, cit., págs. 589 e seg.; no sentido que a conversão opera unicamente a negócios totalmente inválidos, PIRES DE LIMA/ANTUNES VARELA, *Código Civil Anotado*, cit., pág. 268). Há aqui uma diferença no tocante ao

Para o efeito de avaliação da eficácia das declarações negociais, haverá que recorrer à aplicação das regras de interpretação (art. 236.º) e, sobretudo, de integração do negócio jurídico (art. 239.º). Uma vez que a declaração de nulidade ou a anulação amputa o significado originário das declarações negociais, a interpretação e a integração negociais são operações a realizar conjuntamente com a avaliação de eficácia das mesmas.

4. Embora não resulte directamente do teor literal do art. 293.º, a conversão do negócio jurídico inválido não terá lugar quando contrarie o escopo da regra que comina a invalidade (MEDICUS, *Allgemeiner Teil des BGB*, cit., pág. 206). É um sentido que só pode ser retirado por interpretação do regime jurídico que institui essa invalidade.

5. A conversão do negócio jurídico inválido pode ocorrer para outro tipo de negócio jurídico. É a situação paradigmática da conversão. Assim, um contrato definitivo nulo pode ser convertido no contrato promessa respectivo; por exemplo, a compra e venda de um prédio rústico celebrado por escrito particular pode converter-se num contrato promessa de compra e venda. Uma vez que a falta de forma para a compra e venda não atinge as declarações negociais da promessa respectiva, o vício da nulidade não atinge o negócio convertido.

Para além destes casos, a conversão pode igualmente acontecer no tocante a negócios do mesmo tipo. Isso resulta claro do art. 293.º, onde se refere que o negócio nulo ou anulado pode converter-se “num negócio de tipo ou conteúdo diferente”. O negócio convertido é do mesmo tipo do negócio nulo ou anulado (compra e venda, doação, arrendamento, etc.), simplesmente produzirá efeitos jurídicos distintos daqueles que o negócio inválido se destinava a produzir. Um exemplo desta conversão é o do contrato promessa de compra e venda de direito real sobre edifício ou de fracção autónoma benvinculante assinado apenas por uma das partes. A nulidade deste contrato, por vício de forma, abre as portas

para a conversão num contrato promessa de compra e venda monovinculante.

A possibilidade legal de conversão em negócios jurídicos do mesmo tipo cria a necessidade de demarcação da linha divisória entre esta figura e a redução do negócio jurídico. Em rigor, a conversão de negócio inválido em negócio do mesmo tipo e a redução provocam uma alteração no conteúdo das declarações negociais emitidas. Pareceria, assim, que haveria uma zona de sobreposição das duas figuras. Mas não pode ser, até porque os regimes não são iguais. Tem de haver um critério que permita diferenciar, na prática, os casos de invalidade parcial em que se aplica o art. 292.º e os outros em que se faz a aplicação do art. 293.º (a invalidade do negócio jurídico, quando é total, apenas permite a conversão).

A redução consiste no aproveitamento de um negócio amputado de uma parte inválida, pelo que os efeitos que o negócio reduzido produz são os que derivam das declarações negociais na outra parte, naquela que não foi afectada pela invalidade. A conversão, diferentemente, gera uma mudança qualitativa nos efeitos no negócio jurídico convertido. Assim, se é celebrado um contrato com eficácia real que não pode valer por violar a regra da tipicidade (art. 1306.º), a conversão legal prevista neste preceito determina uma alteração da eficácia do contrato, que passa a estar sujeito ao regime das obrigações e não dos direitos reais. E pensamos ser também isso que sucede no caso de contrato promessa de compra e venda de direito real sobre edifício ou de fracção autónoma benvinculante assinado apenas por uma das partes, que é convertido para um contrato promessa monovinculante.

6. A conversão tem lugar qualquer que seja o fundamento de invalidade do negócio jurídico. Desde que o escopo da regra que comina a invalidade do negócio não seja contrária ao seu aproveitamento, a conversão das declarações negociais inválidas é sempre possível, contando que se verifiquem os requisitos respectivos previstos no art. 293.º

Artigo 294.º (*Negócios celebrados contra a lei*)

Os negócios celebrados contra disposição legal de carácter imperativo são nulos, salvo nos casos em que outra solução resulte da lei.

O preceito dispõe a solução geral na ordem jurídica portuguesa: se as partes celebram um negócio jurídico em violação de regra injuntiva, o negócio é nulo.

A nulidade prevista no preceito é uma nulidade total; todo o negócio jurídico fica inquinado. Isso não obsta, porém, a que outra coisa resulte da lei. Veja-se, por exemplo, o disposto no art. 13.º do DL n.º 446/85, de 25 de Outubro.

CAPÍTULO II — ACTOS JURÍDICOS**Artigo 295.º** (*Disposições reguladoras*)

Aos actos jurídicos que não sejam negócios jurídicos são aplicáveis, na medida em que a analogia das situações o justifique, as disposições do capítulo precedente.

Os actos jurídicos são a segunda modalidade de factos jurídicos previstos no Código Civil. Apesar da importância de um Capítulo a eles dedicados, o regime jurídico não alberga mais do que um único preceito. A explicação mais corrente consiste no facto da diversidade dos actos jurídicos não permitir um tratamento normativo unitário, ao contrário dos negócios jurídicos.

A classificação clássica entre actos jurídicos e negócios jurídicos reside na projecção da vontade humana nos efeitos do facto jurídico. Nos negócios jurídicos, o Direito associaria os efeitos produzidos à vontade (do declarante) da sua produção, enquanto nos actos jurídicos a vontade do agente seria irrelevante para que os efeitos jurídicos se desencadeassem.

Pensamos que este critério deve ser ultrapassado. A autonomia privada pode igualmente ser prosseguida através de actos jurídicos.

Simplemente, enquanto os negócios jurídicos repousam na emissão de declarações, os actos jurídicos constituem comportamentos humanos sem natureza declarativa. O apossamento, a acessão, a especificação, o pagamento, por exemplo, são comportamentos humanos nos quais não se vislumbra uma declaração.

É por essa razão que o regime dos negócios jurídicos não pode ser directamente aplicável aos actos jurídicos, porque está construído na base de comportamentos declarativos que não existem nestes últimos. Só quando a analogia das situações o permita, o regime do negócio jurídico é aplicável aos actos jurídicos.

ÍNDICE

	Págs.
PREFÁCIO.....	5
SUBTÍTULO III — DOS FACTOS JURÍDICOS.....	7
CAPÍTULO I — NEGÓCIO JURÍDICO.....	7
SECÇÃO I — DECLARAÇÃO NEGOCIAL.....	7
SUBSECÇÃO I — MODALIDADES DA DECLARAÇÃO.....	7
Artigo 217.º (Declaração expressa e declaração tácita)	7
Artigo 218.º (O silêncio como meio declarativo)	18
SUBSECÇÃO II — FORMA	21
Artigo 219.º (Liberdade de forma).....	21
Artigo 220.º (Inobservância da forma legal)	24
Artigo 221.º (Âmbito da forma legal)	26
Artigo 222.º (Âmbito da forma voluntária).....	27
Artigo 223.º (Forma convencional).....	28
SUBSECÇÃO III — PERFEIÇÃO DA DECLARAÇÃO NEGOCIAL	29
Artigo 224.º (Eficácia da declaração negocial)	29
Artigo 225.º (Anúncio público da declaração).....	30
Artigo 226.º (Morte, incapacidade ou indisponibilidade superveniente)	31
Artigo 227.º (Culpa na formação dos contratos).....	31
Artigo 228.º (Duração da proposta contratual).....	35
Artigo 229.º (Recepção tardia).....	36
Artigo 230.º (Irrevogabilidade da proposta)	37
Artigo 231.º (Morte ou incapacidade do proponente ou do destinatário)	39
Artigo 232.º (Âmbito do acordo de vontades)	40
	127

Artigo 233.º (Aceitação com modificações)	Págs.
Artigo 234.º (Dispensa da declaração de aceitação)	41
Artigo 235.º (Revogação da aceitação ou da rejeição)	42
SUBSECÇÃO IV — INTERPRETAÇÃO E INTEGRAÇÃO	42
Artigo 236.º (Sentido normal da declaração)	42
Artigo 237.º (Casos duvidosos)	46
Artigo 238.º (Negócios formais)	47
Artigo 239.º (Integração)	47
SUBSECÇÃO V — FALTA E VÍCIOS DA VONTADE	49
Artigo 240.º (Simulação)	49
Artigo 241.º (Simulação relativa)	51
Artigo 242.º (Legitimidade para arguir a simulação)	52
Artigo 243.º (Inoponibilidade da simulação a terceiros de boa fé)	52
Artigo 244.º (Reserva mental)	54
Artigo 245.º (Declarações não sérias)	55
Artigo 246.º (Falta de consciência da declaração e coacção física)	57
Artigo 247.º (Erro na declaração)	59
Artigo 248.º (Validação do negócio)	61
Artigo 249.º (Erro de cálculo ou de escrita)	61
Artigo 250.º (Erro na transmissão da declaração)	62
Artigo 251.º (Erro sobre a pessoa ou sobre o objecto do negócio)	63
Artigo 252.º (Erro sobre os motivos)	64
Artigo 253.º (Dolo)	67
Artigo 254.º (Efeitos do dolo)	68
Artigo 255.º (Coacção moral)	69
Artigo 256.º (Efeitos da coacção)	71
Artigo 257.º (Incapacidade accidental)	71
SUBSECÇÃO VI — REPRESENTAÇÃO	73
Divisão I — Princípios gerais	73
Artigo 258.º (Efeitos da representação)	73
Artigo 259.º (Falta ou vícios da vontade e estados subiectivos relevantes)	74
Artigo 260.º (Justificação dos poderes do representante)	76
Artigo 261.º (Negócio consigo mesmo)	77

Divisão II — Representação voluntária	Págs.
Artigo 262.º (Procuração)	78
Artigo 263.º (Capacidade do procurador)	79
Artigo 264.º (Substituição do procurador)	80
Artigo 265.º (Extinção da procuração)	81
Artigo 266.º (Protecção de terceiros)	82
Artigo 267.º (Restituição do documento da representação)	84
Artigo 268.º (Representação sem poderes)	84
Artigo 269.º (Abuso da representação)	85
SUBSECÇÃO VII — CONDIÇÃO E TERMO	87
Artigo 270.º (Noção de condição)	87
Artigo 271.º (Condições ilícitas ou impossíveis)	88
Artigo 272.º (Pendência da condição)	88
Artigo 273.º (Pendência da condição: actos conservatórios)	89
Artigo 274.º (Pendência da condição: actos dispositivos)	90
Artigo 275.º (Verificação e não verificação da condição)	91
Artigo 276.º (Retroactividade da condição)	92
Artigo 277.º (Não retroactividade)	93
Artigo 278.º (Termo)	94
Artigo 279.º (Cômputo do termo)	95
SECÇÃO II — OBJECTO NEGOCIAL. NEGÓCIOS USURÁRIOS	96
Artigo 280.º (Requisitos do objecto negocial)	96
Artigo 281.º (Fim contrário à lei ou à ordem pública ou ofensivo dos bons costumes)	98
Artigo 282.º (Negócios usurários)	99
Artigo 283.º (Modificação dos negócios usurários)	100
Artigo 284.º (Usura criminosa)	101
SECÇÃO III — NULIDADE E ANULABILIDADE DO NEGÓCIO JURÍDICO	102
Artigo 285.º (Disposição geral)	102
Artigo 286.º (Nulidade)	104
Artigo 287.º (Anulabilidade)	105

Artigo 288.º (Confirmação).....	Págs. 106
Artigo 289.º (Efeitos da declaração de nulidade e da anulação).....	107
Artigo 290.º (Momento da restituição).....	110
Artigo 291.º (Inoponibilidade da nulidade e da anulação).....	110
Artigo 292.º (Redução).....	115
Artigo 293.º (Conversão).....	120
Artigo 294.º (Negócios celebrados contra a lei).....	124
CAPÍTULO II — ACTOS JURÍDICOS	124
Artigo 295.º (Disposições reguladoras).....	124

EXECUÇÃO GRÁFICA
COIMBRA EDITORA, LDA.
Rua do Armado
COIMBRA

