



Confiança, Tipo e Cláusulas Contratuais Gerais

Pedro Pais de Vasconcelos¹

I. Introdução

O comércio vive da confiança e na confiança.

Subjetivamente, os comerciantes têm de merecer fé e crédito, têm de ser confiáveis e credíveis. É preciso que se possa acreditar neles. Sem isso, ninguém confia, ninguém fia e ninguém acredita, ninguém contrata. É essa a relevância do paradigma, ou do tipo social, do comerciante estabelecido e probó.

A confiança tem de ter um objeto ou referente, algo sobre que incida. No comércio, a confiança incide sobre as pessoas, as ações e as coisas.

Numa perspetiva subjetiva, tem de haver confiança nas pessoas: que são sérias e probas, que não mentem nem enganam, que não defraudam, que respeitam a palavra e cumprem as promessas.

Numa perspetiva objetiva tem de haver confiança na qualidade dos serviços prometidos e prestados, assim como tem de haver confiança na qualidade e quantidade dos produtos. As mercadorias (*merces*) abrangem, no mercado, tanto as coisas corpóreas, como

¹ O presente artigo corresponde, com modificações, ao tema apresentado no Congresso / Seminário de Direito Comercial, organizado em conjunto pelo Centro de Estudos Judiciários e Revista de Direito Comercial, e irá ser publicado num *ebook* conjunto.



são as coisas no sentido comum da palavra, como as coisas incorpóreas, como, por exemplo, software, como ainda os serviços, designadamente empreitadas, aconselhamento, informações, projetos, publicidade, merchandising, accounting, tratamento e defesa da imagem, etc. Tudo o que se possa facultar e prestar, no comércio, é mercadoria.

Ainda objetivamente e dentro do campo das ações, avultam como objeto ou referente da confiança a contratação e os contratos, as ações contratuais (em sentido amplo incluindo negócios unilaterais), já não como objeto de prestação ou fornecimento, mas como meio, ferramenta ou modo de estabelecer a vinculação comercial no mercado. O mercado não funciona eficientemente, sem que haja confiança nos modos de contratar, nos processos de contratação e nos conteúdos contratuais.

Isto tem a ver com o tema central deste texto, com as cláusulas contratuais gerais. O comércio, principalmente a partir da segunda metade do séc. XX é contratado nalguma ou em grande parte através de cláusulas contratuais gerais.

O tema central deste texto incide sobre a confiança, a fé e a probidade dos procedimentos de contratação com e através de cláusulas contratuais gerais, nos conteúdos das cláusulas contratuais gerais e nos modos de defesa dos aderentes, sejam eles comerciantes (*B2B*) ou consumidores (*B2C*) contra problemas e anomalias que se suscitem neste tipo de contratação.



II. A contratação mercantil no mercado

O comércio assenta no contrato e na contratação.

O contrato é um dos pilares do comércio, conjuntamente com o comerciante e o mercado. As obrigações e vinculação comerciais constituem-se (se não na totalidade, pelo menos na quase totalidade) por contrato, assim como as transmissões de mercadorias decorrem da entrega e de contrato. O contrato desempenha, assim, um papel fulcral no comércio,

O comércio, e a contratação no comércio, operam no mercado.

O mercado não é uno e global. Ao lado e para além de um mercado mundial, existem também e ainda um número incontável de mercados locais. Os mercados locais têm os seus usos próprios, os chamados “usos da praça”.

Os usos da praça compreendem vários tipos sociais. São posições, relações e práticas socialmente típicas que se reiteram no mercado, com consciência geral que ser o modo de estar e de se comportar naquela praça tal como é esperado e expectável e tal como é aceitável, como deve ser. São o código moralmente vigente naquele mercado.

Os usos, no Direito Comercial, têm relevância jurídica. Recebem-na através da referência do artigo 3º do Código Comercial ao espírito do direito comercial e também, em termos mais gerais no artigo 405º do Código Civil quando permite à partes preencher o conteúdo dos contratos do modo que lhes aprouver e, portanto, por referência expressa ou tácita aos usos, e ainda na tutela do boa fé, nos artigos 227º (boa fé nos preliminares do contrato), 762º, nº 2 (boa fé na execução do contrato), e 334ª (abuso do direito).



A relevância dos usos, no Direito Comercial foi muito discutida no debate parlamentar prévio à aprovação do Código Comercial. Por influência do positivismo legalista dominante na época, foi omitida, na redação do artigo 3º uma referência expressa aos usos, como modo de evitar que a persistência dos usos, causasse a frustração do monopólio da lei na criação do direito, tão ao gosto do tempo.²

O Código Comercial como todos os códigos, principalmente quando os que têm alguma idade, devem ser interpretados e concretizados de modo atualista, inseridos no ambiente ético-social do tempo em que são aplicados, tempo em que não vigora já o apertado legalismo do séc. XIX. O próprio Código Civil atualmente em vigor admite, no seu artigo 3º, a vigência dos usos, desde que não contrários à boa fé e «quando a lei o determine». Esta determinação pela lei encontra-se em dois preceitos legais fundamentais. Um deles é o artigo 405º do Código Civil no que permite às partes receber no conteúdo do contrato os usos, recepção que, tal como decorre do artigo 217º daquele código, tanto pode ser expressa como tácita. A recepção dos usos na contratação mercantil é ainda admitida pela referência que é feita no artigo 3º

² A relevância dos usos no Direito Comercial foi muito discutida no debate parlamentar em fevereiro de 1888. A importância dos mesmos torna-se manifesta na frase de José de Saldanha, que na discussão afirmou o seguinte sobre a remoção da referência expressa aos usos no art. 3º do Código Comercial: *“N’este ponto limiar-me-hei a dizer o seguinte: Espero e desejo, em harmonia com o que também resalta do relatório da comissão que o tempo introduzirá, de acordo com o próprio projecto, todas as alterações que houver por conveniente introduzir ao código commercial, devidas á pratica ou á experiencia.”*



do Código Comercial ao “espírito da lei comercial”.³

A autonomia privada e a liberdade contratual são comuns ao Direito Civil e ao Direito Comercial mas, na sua vigência prática, assumem uma feição diferente. No Direito Civil a contratação é feita mais com utilização dos tipos contratuais legais, eventualmente completados ou modificados por estipulação das partes, mas na sua grande maioria, pode mesmo dizer-se que na sua generalidade, a contratação civil é feita com recurso a tipos contratuais legais. Na contratação mercantil, diversamente, a contratação recorre com muito maior frequência a tipos sociais, cujo modelo regulativo não consta da lei (legalmente atípicos), mas que foram criados na prática mercantil e que são usados correntemente no mercado. O maior papel dos tipos sociais, em relação aos tipos legais, na contratação mercantil decorre da maior e mais dinâmica evolutividade das práticas económicas mercantis, mais rápidas e menos estabilizadas, em relação às práticas contratuais da vida civil, mais lentas e muito mais estabilizadas.

A dinâmica da vida económico-privada mercantil e do mercado exigem uma agilidade que não ocorre na vida jurídico-privada civil. Sempre que o legislador tipifica na lei um tipo contratual social mercantil, criando o seu tipo legal, esse tipo fica cristalizado e deixa de conseguir acompanhar a evolução do mercado, originando embaraço no comércio e acabando, muitas vezes, por suscitar uma resposta dos comerciantes com a criação alternativa de outros tipos

³ A referência ao “espírito da lei comercial” só pode ser entendida como feita a algo que não seja a letra da lei comercial. Se assim fosse corresponderia a uma “*contradictio in terminis*”. Fora da letra da lei comercial e para além dela, o seu “espírito” não pode deixar de englobar os usos adotados e respeitados espontaneamente no comércio e nos mercados.



contratais sociais paralelos.⁴

III. A relação entre as cláusulas contratuais gerais e o tipo social

I. O mercado, nos dias de hoje, comporta uma pluralidade de processos de contratação, desde a contratação presencial ou à distância, até à contratação em leilão, em concurso, ou na internet. Em todos estes casos pode ser feita com ou sem recurso e cláusulas contratuais gerais. O recurso a cláusulas contratuais gerais tornou-se necessário pela contratação em massa, em que um oferente se propõe contratar com uma massa indeterminada de pessoas. A massificação da contratação, nestes casos, não permite a negociação individualizada, caso a caso.

Neste quadro negocial uma das partes oferece à outra um clausulado, geralmente longo e detalhado, que pretende integrar em cada contrato que celebra, e que constitui o quadro básico no qual se aceita vincular. O oferente é geralmente um comerciante que oferece a uma vasta clientela produtos ou serviços.

A experiência do mercado vai conduzindo o oferente a introduzir

⁴ Constitui exemplo desta resposta a criação dos tipos contratuais sociais do aluguer de longa duração, e do *renting*, em alternativa à rigidez do tipo contratual legal da locação financeira que, na sua primeira versão como tipo legal, no Decreto-Lei nº 171/79, de 6 de junho, limitava o seu objeto a bens móveis de equipamento e a «bens imóveis afetados ou a afetar ao investimento produtivo na indústria, na agricultura, no comércio ou em outros setores de serviços de manifesto interesse económico ou social». Este tipo legal restringia o objeto daquele tipo contratual em relação ao âmbito do correspondente tipo social. Sobre o assunto, RUI PINTO DUARTE, *O Contrato de Locação Financeira*, FDUNL, Maio de 2010.



novas cláusulas no contrato, a modificá-las e a eliminá-las. O tempo, a experiência e a sedimentação contratual acabam por construir um modelo contratual complexo que se vai, dia a dia, consolidando. O conteúdo dos tipos contratuais construídos com cláusulas contratuais gerais muitas vezes evolui antes de se estabilizar. Esta evolutividade não obsta à sua consolidação como tipo, porque todos os tipos contratuais sociais são evolutivos, uns mais e outros menos, e essa é uma das suas grandes virtudes que permite que se vão adaptando à evolução da vida e do comércio.

As cláusulas contratuais gerais têm criado problemas na contratação, nos vetores da informação da parte aderente e da diferença de poder negocial entre as partes, mas não é disso que vamos tratar agora.

II. As cláusulas contratuais gerais surgem historicamente, de um modo mais ou menos generalizado no sec. XX, mais concretamente na sua segunda metade. Não é que não existissem antes, como é o caso do contrato de seguro, com a separação das condições gerais e das condições especiais, mas é só com a generalização da contratação em massa que se tornam notáveis. Note-se que o Código Civil de nem se lhes refere.

Desde a Idade Média, o comércio é quase generalizadamente local. Não havia, a não ser residualmente, um mercado global. Os mercados eram locais e a contratação que aí se fazia era quase exclusivamente de acordo com os tipos contratuais sociais (tradicionais) locais: os usos e costumes da praça.

Mesmo quando surgiam mercados de fora, os contratos eram feitos conforme os usos da praça. Não tinham modelos escritos, nem na lei nem em qualquer escrito, eram simplesmente sabidos,



conhecidos, assumidos e indiscussos. Não havia dúvidas quanto aos seus conteúdos e eram reiteradamente celebrados, sempre sem modificações. Ainda hoje existem em muitas praças contratos que se mantêm como tipos sociais costumeiros, ou usuais.

Chamemos-lhes tipos contratuais sociais locais.

O recurso a cláusulas contratuais gerais surge em ligação com a contratação mercantil *cross border*. O comércio é cosmopolita e é translocal. Quando celebrado em massa, em várias praças e até em várias partes do mundo, ou mesmo em todo o mundo, a contratação já não dispõe dos tipos sociais locais de contratos mercantis. Ou, melhor, tem tantos tipos diferentes de contratos mercantis, para tantos mercados diferentes, que os comerciantes são confrontados com a necessidade de construir tipos sociais contratuais gerais, ou de amplo espectro que possam funcionar em geral numa área mais ampla que o mercado.

Os contratos com cláusulas contratuais gerais são celebrados em mercados (mais ou menos) globais, e invadem também os mercados locais, e nada impede que sejam, mesmo, exclusivamente. Nos mercados locais, passam então a coexistir os contratos socialmente típicos locais e os contratos socialmente típicos globais ou translocais.

Os contratos deixam, assim, de ser celebrados de acordo com o tipo social do mercado local, o que afeta a inconsciente confiança neste no tipo social. Passa a ocorrer uma discrepância entre as cláusulas contratuais a que o comerciante recorre para construir o conteúdo do contrato e o tipo social que a outra parte inconscientemente confia que seja o conteúdo do contrato.



IV. Contratos celebrados com cláusulas contratuais gerais como tipos sociais?

Não devem, porém, os contratos celebrados com recurso a cláusulas contratuais gerais ser, sem mais, qualificados como tipos contratuais sociais.

Exemplificando com o contrato de franchising. O franchising nasceu historicamente por iniciativa de um único comerciante e alcançou uma expansão enorme como é, ainda hoje, a da sua própria rede. O seu êxito mercantil foi tal que, como sucede normalmente no mercado, esta prática comercial passou a ser copiada por outros comerciantes, uns diretamente concorrentes e outros não. A partir daí surgiu, divulgou-se e estabilizou o contrato de franchising, como um tipo contratual social e como um tipo social de estruturação de empresas em rede, ambos os tipos bem conhecidos e praticados no mercado. Mas os contratos de franchising celebrados pelos diversos comerciantes no mercado não são iguais, são apenas semelhantes, e têm conteúdos diferentes consoante o que cada *franchisor* considera ser melhor para o seu comércio e para a sua rede.

Assim se foram criando no mercado vários modelos de contratos de franchising, com funções de organização e dispersão empresarial próximas e conteúdos semelhantes, mas diferentes. Passaram a ser reconhecidos nos mercados modelos diferentes de franchising consoante o *franchisor*. O êxito mercantil destes modelos tornou-se notório e reconhecido, o que levou à sua diversificação, abrangendo hoje, tanto a comercialização de bens como a de serviços com uma grande diversificação de conjuntos de cláusulas contratuais gerais.



Importa esclarecer que o tipo contratual social de contrato é o contrato de franchising e não cada um dos modelos deste contrato utilizados por cada comerciante ou grupo de comerciantes. Este tipo é um tipo contratual social que corresponde ao modelo geral deste contrato, não ao contrato de franchising deste ou daquele comerciante. Este tipo contratual social corresponde a um modo global de contratar a operação económica, empresarial e mercantil que está socialmente tipificada sob esta denominação e que tem certas características que se encontram na generalidade ou na maioria dos contratos que, no mercado, são entendidos como desse tipo.

Estabelece-se, assim, uma série de tipos e subtipos sociais, que pode ser construída como tipo central de franchising, os subtipos de franchising de produtos e de franchising de serviços e, dentro destes, o franchising do tipo deste ou daquele comerciante.

Não pode, pois, entender-se que o conjunto de cláusulas contratuais gerais adotado por certo comerciante nos seus negócios seja um tipo social de contrato; pode corresponder a um subtipo se, como tal, tiver sido imitado, embora como modificações de tal modo que possa servir e sirva efetivamente de modelo de contratação por outros comerciantes. Assim se fala, por vezes de leasing (sub)tipo xxx, ou de (sub)tipo yyy.

Os agentes do mercado local têm uma forte tendência de compreender ou apreender os contratos celebrados de acordo com tipos sociais globais, nos moldes do que estão habituados nos tipos contratuais locais. Têm ideia do que é o tipo social vigente naquele mercado, e é no quadro normativo desse modelo que compreendem a contratação, tanto nos procedimentos contratuais



como nos conteúdos.⁵

Confiam inconscientemente, sem sequer se aperceber que confiam, que o contrato esteja de acordo com o tipo social, com o tipo de contrato tal como é celebrado tipicamente naquele mercado.

Na contratação no mercado, ou em certo mercado, ou em certa praça, as cláusulas contratuais gerais servem para modificar o tipo social. Introduzem nele estipulações divergentes do tipo social e daquilo com que a outra parte, seja outro comerciante (B2B), seja consumidor (B2C), está em princípio a esperar ou a entender.

Esta diferença entre o que é expectável e esperado pela contraparte e aquilo que consta nos, por vezes, muito longos e complexos clausulados que contêm as cláusulas contratuais gerais que lhe são propostas e que assim, demasiadas vezes sem compreenderem bem, suscita problemas na contratação comercial decorrentes da falta de compreensão do conteúdo contratado, que podem chegar ao erro sobre o conteúdo e até, no limite, à falta de consciência da declaração.

O afastamento do tipo social constitui sempre uma fonte de insegurança jurídica, que importa ter em consideração. Por outro lado, o aproveitamento da confiança inconsciente, ou pouco consciente, no tipo social, como modo de aproveitamento de outros conteúdos contratuais, exige um cuidado efetivo para obter a tutela

⁵ Na doutrina tipológica, este fenómeno é designado “gravidade tipológica” e caracteriza-se pela atração do caso pelo tipo contratual com desconsideração das diferenças entre o caso e o tipo. Sobre a gravidade tipológica, PEDRO LEITÃO PAIS DE VASCONCELOS, *A preposição – representação comercial*, 2ª ed., Almedina, Coimbra, 2018, págs. 439-446.



da confiança.

V. Limites à modificação do tipo social através de cláusulas contratuais gerais

A estipulação de cláusulas que modifiquem o modelo do tipo contratual social é lícita desde que obedeça aos limites do artigo 405º do Código Civil. Este é o regime normal dos contratos.

O regime instituído pela Lei das Cláusulas Contratuais Gerais (LCCG)⁶ deve ser entendido e aplicado em ligação com o artigo 405º do Código Civil. A contrariedade à lei, referida no artigo 405º como limite à autonomia privada, é melhor explicitada e especificada na LCCG.

Os limites à autonomia privada, instituídos na LCCG, incidem em duas áreas principais: no processo de contratação e no conteúdo dos contratos.

Na história do contrato, há duas fases diferentes e muito característica no modo de defesa da autonomia privada. O modo objetivo e o modo subjetivo.

O modo objetivo, historicamente anterior ao consensualismo emergente no século XVII, promove a defesa da licitude do contrato no controlo do seu conteúdo. A injustiça do conteúdo, por desequilíbrio (lesão), ou por contrariedade à lei ou aos bons costumes, provoca a ilicitude do contrato, porque o Direito não admite a vigência de conteúdos ilícitos que são contrários à Justiça, porque o Direito não pode proteger nem admitir o Torto. O

⁶ Decreto-Lei nº446/85, de 25 de outubro, com modificações.



objetivismo do *ancien régime* controla o conteúdo do contrato.

Diversamente, o subjetivismo moderno preocupa-se mais com as condições procedimentais que assegurem a liberdade e discernimento necessários para que o jogo negocial permita encontrar uma justiça interna do contrato que seja consentânea com a verdadeira autonomia. No *ancien régime* defende-se, no contrato, a harmonia com tabelas valorativas objetivas (o justo preço); o subjetivismo consensualista não aceita valores objetivos e procura encontrar a justiça contratual como resultado do mecanismo da negociação livre e esclarecida.

No século XX, surge um modo misto de controlo da licitude do contrato, que o artigo 282º do Código Civil revela bem no regime da usura.⁷ Neste modo misto, são controladas, por um lado, as deficiências de liberdade e discernimento (exploração da situação de necessidade, inexperiência, ligeireza, dependência, estado mental ou fraqueza de caráter) e, por outro, os desequilíbrios de conteúdo (benefício excessivos ou injustificados). Este modo misto de proteger a autonomia privada e a justiça interna do contrato corresponde a um progresso importante e induz ainda um outro que é, além da nulidade (vício de conteúdo) e da anulabilidade (vício procedimento), admitir a correção do vício (modificação do negócio segundo juízos de equidade).

A autonomia privada permite que os tipos contratuais sociais

⁷ Sobre o regime das cláusulas contratuais gerais como controlo da usura em massa, PEDRO PAIS DE VASCONCELOS, *Teoria Geral do Direito Civil*, 8ª ed., Almedina, Coimbra, 2015, págs. 553 e segs. e Sandra PASSINHAS *O problema das cláusulas contratuais gerais é da usura em massa? Resposta a Pedro Pais de Vasconcelos*, in *Revista de Direito Comercial*, 2018, págs. 161 e segs.



vigentes e na praça e aí assumidos como “o modo natural” de contratar, tal como é assumido pela contraparte, que é, no fundo, as mais das vezes, o modo como a contraparte o compreende. A celeridade mercantil não permite, demasiadas vezes, a demora exigida pelo recurso ao consultor jurídico, quando não mesmo, uma leitura atenta de todo o clausulado.

É neste contexto que a LCCG faz cair sobre o comerciante que contrata com recurso a cláusulas contratuais gerais, o ónus da divergência entre os usos da praça e o que contratou, tanto no que respeita ao procedimento da negociação e do fecho do contrato, como no que tange ao conteúdo contratado. Controla a comunicação e a informação na fase pré-contratual e do fecho do contrato e também a inserção de cláusulas que são “absolutamente” ou “relativamente” proibidas, conforme o seu conteúdo.

Normalmente, o tipo contratual social não contraria o catálogo de cláusulas proibidas da LCCG. O tipo social, correspondente aos usos da praça, é um modelo muito experimentado, muito testado e equilibrado cujo conteúdo e modo de contratar ganhou na longa prática um equilíbrio que é espontaneamente aceite como justo, razoável e eficiente. O tempo foi-lhe corrigindo os defeitos e, salvo casos excecionais raros, não colide com as cláusulas proscritas pela LCCG. Não é impossível que suceda, mas não é normal. Quando tal ocorra, mesmo sem cláusulas contratuais gerais, os limites do artigo 405º expurgá-lo-ão de tais estipulações como contrárias à ordem pública ou aos bons costumes. Pode pois, embora só aproximadamente, assumir-se o tipo contratual social, vigente nos usos da praça como conforme com os padrões da LCCG.



VI. O regime supletivo

Em caso de informação ou comunicação deficiente, a LCCG considera excluídas do contrato as cláusulas em questão (artigo 8º). O contrato mantém-se, «vigorando na parte afetada as normas supletivas aplicáveis» (artigo 9º). O mesmo regime afeta a estipulação que sejam consideradas absoluta ou relativamente proibidas.

A validade global do contrato só é posta em causa quando, ainda assim, «ocorra uma indeterminação insuprível de elementos essenciais ou um desequilíbrio das prestações gravemente atentatório da boa fé» (artigo 9º, nº 2). Esta é uma manifestação do princípio do *favor negotii*. O negócio deve ser salvo sempre que possível.

Sempre que subjacente ao contrato celebrado com cláusulas contratuais gerais exista um tipo social vigente nos usos da praça e que haja estipulações que sejam afastadas pelo regime da LCCG, as estipulações que sejam afastadas pelo regime da LCCG, a melhor solução para complementar as cláusulas que tiverem sido afastadas é recorrer ao tipo social subjacente como *terms implied by custom or usage*.⁸ São «a parte da disciplina típica do contrato que as partes não precisam de estipular expressamente porque “*it goes without saying*” que ela deve vigorar». São os usos e costumes da praça, são o tipo contratual social subjacente.

É assim que se compreende o ónus que a LCCG impõe sobre a parte que propõe as cláusulas contratuais gerais: deve comunicar

⁸ PEDRO PAIS DE VASCONCELOS, *Contratos Atípicos*, 2ª ed., Almedina, Coimbra, 2009. págs. 394 e segs.



absolutamente tudo, ser cristalinamente clara, dar todas as explicações, designadamente da diferença entre o que está nas cláusulas contratuais gerais e o que é costume contratar (tipo social da praça) e evitar escrupulosamente todas as cláusulas proibidas.

Para tanto, a parte que propõe as cláusulas contratuais gerais tem o ónus de se pôr na posição da outra parte, como se diz no tráfego, “calçar os seus sapatos”, e, posta nesta posição, discernir quais os interesses da outra parte, o que ela espera do contrato, o modo como ela o entende, os risco que assume e os receios que tem.

A parte oferente da cláusulas contratuais gerais corre risco de, se não satisfizer bem os deveres de comunicação, de informação e de respeito pelas proibições absolutas e relativas, ficar vinculada, não nos termos das “suas” cláusulas contratuais gerais, mas de acordo com o modelo contratual que a outra parte teria querido celebrar, o que está em usos na sua praça, implicitamente e tacitamente, aquele que nem é preciso ser formalizado por escrito nem por palavras porque se entende que assim é que deve ser, e assim é que é. Este é o tipo social do contrato vigente na praça, de acordo com o uso da praça, aquele que a outra parte espera que enquadre a sua vinculação. Constitui ónus da parte oferente das cláusulas contratuais gerais explicar e explicitar bem em que é que as suas cláusulas contratuais gerais diferem do tipo social.

O regime supletivo que vigora nos espaços abertos pelo afastamento das estipulações não comunicadas, mal informadas ou contrárias às proibições da LCCG é o tipo social de contrato correspondente vigente nos usos da praça, sempre que, subjacente ao contrato celebrado exista um tipo contratual social vigente na



praça.

Por maioria de razão, também assim será que exista um tipo contratual legal vigente na praça correspondente ao contrato que predisponente tenha pretendido celebrar com recuso a cláusulas contratuais gerais.

Só quando na não exista, nem um tipo contratual social vigente no âmbito dos usos e costumes da praça, nem um tipo contratual legal cuja disciplina possa preencher as parcelas de regime que a LCCG tenha afastado é que se deverá recorrer ao regime geral da integração do negócios jurídico, nos termos do 13º, nº 2 da LCCG e do artigo 239º do Código Civil.

Pedro Pais de Vasconcelos



REVISTA DE DIREITO COMERCIAL

www.revistadedireitocomercial.com
2018-12-17