



AGEPOR

66

ASSOCIAÇÃO DOS AGENTES DE NAVEGAÇÃO DE PORTUGAL



Ver para ir  
mais longe

# PORTO DE SINES

## PORTA ATLÂNTICA DA EUROPA

O porto de águas profundas de Sines está apto a receber os maiores navios do mundo e a movimentar todos os tipos de cargas, oferecendo ligações diretas regulares aos principais mercados dos cinco continentes. Com elevados índices de produtividade e operações 24 horas por dia, Sines potencia a economia e as exportações nacionais, assumindo-se como a Porta Atlântica da Europa.



[www.portodesines.pt](http://www.portodesines.pt)



PORTO DE  
SINES



João Silva  
Presidente da Direção  
Nacional da AGEPOR  
Navex

# O Agente de Navegação liderará o processo de retoma

Caros Associados,  
Neste meu primeiro Editorial enquanto Presidente da AGEPOR gostaria, primeiro de tudo, de desejar um excelente ano de 2021. Não se perspetiva, neste momento, algo fácil de obter. A presente conjuntura económica é nefasta, as expetativas de recuperação incertas, os desafios resultantes do impacto do Brexit são grandes e quase todos os mercados principais das empresas portuguesas estão em crise. Não é isso, no entanto, que nos vai fazer quebrar. Estou convicto que, como elemento fundamental da cadeia de valor, o Agente de Navegação liderará o processo de retoma ao explorar e definir soluções para o tecido industrial português conseguir suprir as suas necessidades de abastecimento assim como colocar competitivamente os seus produtos nos mercados alvo. Já provamos, inúmeras vezes, ter as competências, experiência, resiliência e motivação para isso.

Na AGEPOR faremos tudo o que estiver ao nosso alcance para melhor preparar esse caminho aos Associados. Fá-lo-emos contribuindo para afastar o máximo de obstáculos estruturais e conjunturais e para elevar, ainda mais, o papel do Agente de Navegação na estrutura de valor das cadeias de abastecimento, fazendo ouvir a nossa voz onde esta tem importância e pode contribuir para as melhores soluções para as nossas empresas, representadas e, por consequência, para a economia nacional. Se há frase que posso utilizar para definir o que pretendo para este novo mandato, no triénio 2021/2023, é “evolução na continuidade”. Muito tem sido feito por todos os anteriores Órgãos Sociais e equipa permanente da AGEPOR. Somos hoje uma Associação respeitada, ouvida e considerada em vários fóruns de discussão. Somos uma Associação ímpar onde os associados participam e definem ativa e continuamente os desígnios da mesma. Isso

é resultado do trabalho de todos os que nos antecederam.

A nós cabe-nos construir sobre essa base sólida. Sobre o mundo de incertezas atual elevar a AGEPOR, os seus Associados e Representadas a um papel de relevo institucional – não pela imagem ou poder, mas sim pelo que podemos contribuir para a recuperação da economia e de Portugal. Cerca de 60% do comércio internacional de Portugal é transportado pelas nossas Representadas. Representadas estas que confiam em nós, Agentes de Navegação, não só para dinamizar a sua atividade comercial, mas para resolver todas as vicissitudes e obstáculos, desde os mais simples aos mais complexos, que se possam deparar nos nossos mercados. O impacto dos Agentes de Navegação no comércio internacional português é maciço. Não o menosprezamos nós para que todos os outros também o entendam e assumam.

## Índice

**03** Editorial  
O Agente de Navegação liderará o processo de retoma  
/ João Silva

**04** Entrevista  
/ Sandra Ayres – Euronave  
Marcamos a diferença em relação às multinacionais

**06** Opinião  
Volumes vs. Contentor – 3.ª Parte  
/ João de Sousa Magalhães

**08** Opinião  
As Cláusulas Gerais Contratuais – uma exceção à liberdade contratual  
/ Pedro Carvalho Esteves

**10** Boas Festas!

# Marcamos a diferença em relação às multinacionais

Combinar o atendimento personalizado aos clientes com a aposta na digitalização é a receita para o sucesso da Euronave, nas palavras de Sandra Ayres, a nova gerente da empresa. Uma presença de 50 anos no mercado e um portefólio de representadas de nomeada fazem o resto.

**O Sr. Lopo Feijó decidiu abandonar as suas funções executivas, passando a Dra. Sandra Ayres a assumir as funções de gerência da Euronave. Pode-nos falar um bocado do seu percurso profissional e de como veio parar ao mundo dos Agentes de Navegação?**

**Sandra Ayres** - O meu percurso profissional está, há muitos anos, ligado ao mundo da logística e transportes. Trabalhei, como jurista, no final dos anos 90, no Ministério das Obras Públicas, ligada à tutela dos Portos. Conheci, nessa altura, muitos dos atuais protagonistas das principais instituições do setor marítimo-portuário. É um mundo pequeno. Saí do setor para abraçar outros desafios, nomeadamente na Agência Portuguesa para o Investimento (a qual antecedeu a AICEP), mas passados uns anos o apelo fez-se sentir e regresssei, em 2004, ingressando no Conselho de Administração



... [as] novas tecnologias, [são um] desafio essencial para as empresas de mais pequena dimensão se quiserem acompanhar as novas tendências dos mercados, e competir com os grandes players que tendem a ser cada vez maiores.

do Porto de Lisboa, pelo que voltei a estar em contacto direto com esta área.

Mais tarde voltei a trabalhar na esfera da Aicep, mas fiquei na área da Logística. Fui administradora na Aicep Global Parques, que é especialista em gestão de parques e em localização empresarial.

Nessa altura da minha vida já era bem claro que a transição para o setor privado, a ocorrer, seria muito provavelmente dentro do setor marítimo-portuário, na área dos transportes e logística. E assim foi. Em 2015 fui trabalhar para Euroatla, como gerente.

A Euroatla é uma empresa “irmã”, podemos simplificar assim, da Euronave, tem uma composição acionista similar e o mesmo objeto de atividade. A posterior entrada para a Euronave decorreu naturalmente, a convite dos sócios, quando o Lopo Feijó, gerente desta, decidiu abandonar as funções executivas.

Entendemos que a gestão conjunta das duas empresas nos permitia criar sinergias interes-

santes e estamos a ver os primeiros resultados dessa aposta apesar do contexto adverso deste primeiro ano, em que estamos fustigados por esta terrível pandemia.

#### **Que objetivos pretende vir a alcançar enquanto Gerente da Euroatla e Euronave?**

**Sandra Ayres** - Os objetivos que pretendemos alcançar na Euronave são semelhantes aos que atingimos na Euroatla nos últimos cinco anos, acrescidos do que podemos conseguir através das sinergias ao nível da gestão de topo. Queremos focar-nos no excelente atendimento ao cliente que caracteriza as nossas empresas. A Euronave tem 50 anos de excelente serviço, nomeadamente como agente de navegação. Antes de agenciarmos a Swire e a Cosco Shipping Lines representamos, por muitos anos, a P&O que foi outro armador de referência mundial.

Mas, além disso, queremos focar-nos nas novas tecnologias, desafio essencial para as empresas de mais pequena dimensão se quiserem acompanhar as novas tendências dos mercados, e competir com os grandes players que tendem a ser cada vez maiores.

O mundo evolui a uma velocidade desmedida e nós, intermediários que somos no comércio global, temos necessariamente de antecipar as novas soluções para garantirmos o melhor serviço aos clientes. Essas soluções, atualmente, assentam bastante no digital. A integração da informação e a partilha com os clientes, são, por exemplo, fundamentais, mas em empresas como a nossa, este caminho concilia-se com uma grande atenção ao detalhe do cliente concreto, e aqui marcamos a diferença em relação às multinacionais.

A AGEPOR tem estado sempre à frente das tendências que norteiam o setor, é uma organização moderna, apesar dos seus 100 anos, e muito ágil e rápida. Sentimos que temos um porta-voz informado e respeitado, nomeadamente junto dos diferentes governos.

#### **Como vê o papel da AGEPOR no setor?**

**Sandra Ayres** - A AGEPOR é o exemplo de como a união faz a força. Os grupos profissionais que enfrentam os desafios de forma articulada estão muito mais preparados para competir. Tem sido sempre um fórum privilegiado de troca de conhecimento, capacitação conjunta e reivindicação de condições mais propícias para o desenvolvimento dos negócios.

A AGEPOR tem estado sempre à frente das tendências que norteiam o setor, é uma organização moderna, apesar dos seus 100 anos, e muito ágil e rápida. Sentimos que temos um porta-voz informado e respeitado, nomeadamente junto dos diferentes governos.

Nesse sentido queria deixar uma palavra amiga ao Belmar da Costa, pelo excelente trabalho que tem desenvolvido em prol de todos os associados.



## OPINIÃO

João de Sousa Magalhães

PhD Student (Vigo University)

LLM (Oporto Global University – Universidade Portucalense IDH)

Researcher- IJP Portucalense Institute For Legal Research 2016/2020

Vogal do Conselho Deontológico da Ordem dos Despachantes Oficiais (ODO), 2016/2020

# Volumes vs. Contentor

## 3.<sup>a</sup> Parte

Chegados à terceira parte desta breve incursão, que seguramente terá uma quarta parte, analisaremos a posição de alguma jurisprudência nacional e internacional.

Começamos por analisar um acórdão do Tribunal da Relação de Lisboa (97/12.0TNLSB-7 de 18/02/2020).

Neste acórdão abordam-se situações interessantíssimas do ponto de vista do Direito indemnizatório que, curiosamente, e ao contrário do pensamento geral entre alguns operadores económicos, não deixa nenhuma das partes no contrato de transporte marítimo internacional indefesas perante uma avaria.

Trata-se, resumidamente, de uma mercadoria que teria de chegar obrigatoriamente em data fixa e pré-acordada, a uma Feira de exposições. Sabemos que nos transportes em geral e nos internacionais em especial, datas fixas de chegada são um compromisso que não se pode/deve assumir – atentos os imponderáveis que podem suceder, nomeadamente numa viagem por mar –, no entanto, alguém, impensadamente, deu essa garantia a um exportador. Está bom de ver que, quando a mercadoria chegou, a Feira já tinha terminado. O total de indemnização pedida, a título de danos patrimoniais (danos emergentes e lucros cessantes) e danos não patrimoniais ascendia a cerca de €565.000,00 (quinhentos e sessenta e cinco mil euros) acrescidos de juros legais.

Tratando-se de um litisconsórcio, vamos, por opção, limitar o nosso caso à apreciação do valor da indemnização, deixando de lado as condenações por litigância de má fé, que totalizaram o valor de cerca de €4000,00 (quatro mil euros), acrescidos, onde aplicável, dos juros legais.

Mas comecemos pelo princípio, analisando o Sumário:

i. “(...) i) No Direito Marítimo, contrariamente ao regime regra da responsabilidade civil com assento no Código Civil, a responsabilidade do transportador de mercadorias por incumprimento do contrato é sempre limitada a uma quantia pré-definida na lei, nos termos fixados pela Convenção de Bruxelas que, para além de definir causas próprias de exoneração da responsabilidade, fixa um limite indemnizatório, ao arrepio da regra geral de reparação integral do dano. E apenas se as partes declararem diversamente tal limite é excedido.

ii. Tal declaração expressa do carregador, antes do embarque e com inserção no conhecimento de embarque, relativa à natureza e valor da mercadoria, assume particular relevância na avaliação pelo transportador dos riscos do transporte e do montante da indemnização que venha a ser eventualmente da sua responsabilidade, para além dos limites estabelecidos no artigo 4º §5 da Convenção de Bruxelas.

iii. O limite indemnizatório do artigo 4º §5 da Convenção de Bruxelas pode igualmente ser afastado se o transportador actuou dolosamente, violando a boa fé no cumprimento contratual. (...)”.

Verifica-se de imediato que o Tribunal reconhece a existência de um regime indemnizatório especial no âmbito do Direito Marítimo, acrescentando mais adiante:

(...) “No Direito Marítimo, a responsabilidade civil adquire contornos dogmáticos específicos que a diferenciam do sistema tradicional.

O sistema tradicional da responsabilidade civil é assentado na premissa de que a parte responsável pelo incumprimento de uma obrigação ou

quem ilicitamente causar dano a outrem fica obrigado a reparar integralmente o prejuízo suportado pelo lesado. No Direito Marítimo, a responsabilidade do transportador de mercadorias por incumprimento do contrato é sempre limitada a uma quantia pré-fixada pela Lei. Além de um sistema exonerativo próprio, com causas definidas e arroladas em extenso elenco, cuja presença afasta a responsabilidade de reparar o dano provocado na mercadoria transportada, o regime da responsabilidade civil do transportador marítimo também é excepcional, porque impõe um limite indemnizatório em favor do transportador, em evidente desvio à função de reparação integral do dano. A limitação da responsabilidade, portanto, é parte integrante do sistema de responsabilidade do transportador, na medida em que procura equilibrar os riscos, os interesses, e a posição das partes no contrato de transporte.” (3)<sup>1</sup>

Nesta medida e nos termos do §5 do artigo 4.º da Convenção de Bruxelas, “tanto o armador como o navio não serão obrigados, em caso algum, por perdas e danos causados às mercadorias ou que lhe digam respeito, por uma soma superior a 100 libras esterlinas por volume ou unidade, ou o equivalente desta soma numa diversa moeda, salvo quando a natureza e o valor destas mercadorias tiverem sido declarados pelo carregador antes do seu embarque e essa declaração tiver sido inserida no conhecimento”. (...).

Mas quem se interessar em ler o Acórdão em análise, verificará que o Tribunal vai ao detalhe de afastar o Protocolo de Visby, que, como é dito, não se aplica por Portugal a ele não ter aderido. Não deixa, no entanto, de referir que o limite previsto pode ser afastado pela inserção

no conhecimento de embarque (BL) das características, quantidades e valor da mercadoria<sup>2</sup>: (...) O artigo 4.º §5 em análise expressamente estabelece que “Tanto o armador como o navio não serão obrigados, em caso algum (...), por uma soma superior a 100 libras esterlinas por volume ou unidade, ou o equivalente desta soma numa diversa moeda”, salvo quando a natureza e o valor destas mercadorias tiverem sido declarados pelo carregador antes do seu embarque e essa declaração tiver sido inserida no conhecimento (...)<sup>3</sup>

(...) Pelo Protocolo de 1968 (Regras de Visby) passou a prever-se o afastamento deste limite de responsabilidade, quando o dano na mercadoria resultou de um ato ou omissão do transportador que represente intenção de provocá-lo, bem como quando o transportador, temerariamente, aja com a consciência de que um dano provavelmente resultaria desse ato ou omissão. Todavia, como referimos, Portugal não aderiu a este Protocolo que não tem, assim, aplicação à situação em apreço. (...).

Mas acrescenta que, embora sem previsão na Convenção de Bruxelas (de 1924), bem como o DL 352/864 de 21 de outubro, o transportador (carrier) poderá ser demandado em caso de danos causados por comportamento doloso: (...) “Conforme tivemos oportunidade de verificar, o sistema de direito uniforme contém uma disciplina que visa limitar a responsabilidade do transportador, pelo que urge procurar indagar se existem situações que justifiquem o afastamento desse limite. Ora, numa fase inicial, foi entendido, com base no princípio da liberdade contratual, que o limite não poderia ser afastado, conforme decorreria, aliás, da expressão “em caso algum” contida no art. 4.º,

n.º 5296. Todavia, desde cedo se fizeram ouvir vozes no sentido de este limite ser precludido nos casos em que o transportador, ou os seus auxiliares, atuassem de modo doloso. Com efeito, tendo como ponto de partida o facto de a expressão “em caso algum” contida no art. 4.º, n.º 5 pressupor um comportamento conforme à boa fé, começou a defender-se o afastamento do limite indemnizatório nos casos de atuação dolosa do transportador. Na verdade, desde cedo se observou que admitir a exoneração do transportador em situações em que atuasse dolosamente iria contra a ordem pública ou contra os bons costumes comerciais.” (6).<sup>5</sup> Estamos perante duas possibilidades de fundamentação da aceitação ou recusa dos valores pedidos a título de indemnização: ou os valores estão acordados no contrato e constam do BL, ou o pedido resulta de uma atuação dolosa por parte do carregador.

A estas duas questões, responde o Tribunal:

• Quanto aos valores:

(...) Nestes termos, apurados os valores dos danos porque é responsável a Recorrida, excedendo o mesmo o limite da indemnização previsto pela Convenção de Bruxelas, no seu artigo 4.º, n.º 5, tem tal valor que se conter dentro dos seus limites. Não será assim se as partes tiverem estabelecido um diferente teto indemnizatório, mais favorável ao expedidor o que, como referimos já, no caso não ocorreu. (...).

• Quanto à atuação dolosa:

(...) Pode imputar-se à Recorrida, à luz dos factos provados, imprudência ou até desleixo ao não acautelar passo a passo, no percurso a efetuar pelas mercadorias, que os timings permitiam cumprir a garantia que havia dado

à recorrente. O resultado ilícito deveu-se a falta de cuidado, imprevidência ou imperícia. (...). Este acórdão confirma, a nosso ver bem, a decisão do Tribunal “a quo” quanto aos montantes apurados, não dando provimento ao recurso. Em conclusão, há de facto algum equilíbrio na proteção das partes num contrato de transporte marítimo de mercadorias.

Por um lado, se os operadores económicos não usarem de boa fé na declaração que fazem sobre as quantidades (pesos e volumes) e valores das mercadorias carregadas, fazendo estes elementos constar do BL, os limites indemnizatórios mantêm-se baixos, até porque não permitem que o transportador marítimo possa formular um juízo de interesse sobre o contrato que lhe é proposto.

Por outro lado, se o declararem permitem que o transportador possa ajustar o frete à sua eventual responsabilidade.

<sup>1</sup> Citação indireta de Alessandro Meiso Rodrigues in “O CONTRATO DE TRANSPORTE MARÍTIMO DE MERCADORIAS E O REGIME ESPECIAL EXONERATIVO E LIMITATIVO DA RESPONSABILIDADE CIVIL DO TRANSPORTADOR NO ORDENAMENTO JURÍDICO PORTUGUÊS”, RJLB, Ano 1 (2015), nº 1, pgs. 353-354.

<sup>2</sup> De facto, não pode deixar de ser dada ao transportador a possibilidade de decidir se quer ou não contratar um transporte de determinado valor e em determinadas condições que lhe poderia causar um prejuízo superior àquele que, em condições normais, estaria disposto a suportar.

<sup>3</sup> A repetição deste parágrafo, respeita a redação dada ao acórdão, e deve-se à necessidade de não mutilar o Sumário.

<sup>4</sup> Embora este Decreto-Lei tenha procedido a uma atualização do valor da indemnização, por este se encontrar “manifestamente desatualizado”.

<sup>5</sup> Citação indireta de Hugo Ramos Alves in “A LIMITAÇÃO DA RESPONSABILIDADE DO TRANSPORTADOR NA CONVENÇÃO DEBRUXELAS DE 1924”, Almedina, pag. 124.



## OPINIÃO

Pedro Carvalho Esteves

Advogado (Maritimista) na PMCE Advogados

pedro.carvalho.esteves@pmce.pt

# As Cláusulas Contratuais Gerais – uma exceção à liberdade contratual

No âmbito dos contratos, o princípio enforçador é o princípio da liberdade contratual: quem contrata, contrata com quem quiser sobre o que quiser, desde que tal direito seja disponível, i.e., livremente transacionável, e próprio – ainda que seja alheio, é possível ser transacionado, desde que quem o negocia venha a adquirir o direito, convolvando assim o negócio.

A liberdade contratual tem ainda uma segunda dimensão: as partes podem fixar o conteúdo dos contratos, de forma livre, recorrendo a formas contratuais típicas; misturando essas formas; ou ainda criando modelos novos, desde que não sejam manifestamente contrários ao direito, ao conteúdo mínimo de proteção de normas destinadas a proteger direitos, e desde que não incidam sobre matérias absolutamente indisponíveis à livre contratação. Resulta, portanto, que a relação jurídica, assente no Sujeito, no Objeto, no Facto e na Garantia, pode ser livremente moldada. Resulta do preâmbulo do Decreto-lei 446/85, de 25 de outubro: “Constitui a liberdade contratual um dos princípios básicos do direito privado. Na sua plena aceção, ela postula negociações preliminares íntegras, ao fim das quais as partes, tendo ponderado os respectivos interesses e os diversos meios de os prosseguir, assumem, com discernimento e liberdade, determinadas estipulações. A essa luz, uma boa medida do direito dos contratos possui natureza supletiva: as normas legais apenas se aplicam quando os intervenientes, no exercício legítimo da sua autonomia privada, as não tenham afastado. Por expressivo, recorde-se que o artigo 405.º, n.º 1, do Código Civil reconhece às partes a faculdade de fixar livremente o conteúdo dos contratos, celebrar

contratos diferentes dos previstos na lei ou incluir nestes as cláusulas que lhes aprouver”. Acontece, porém, que a necessidade de agilizar processos negociais – numa economia cada vez mais competitiva – originou, igualmente, novas formas, mais rápidas e complexas, de negociar e contratar. No fundo, novos modelos contratuais, pré-elaborados, onde a capacidade negocial é esquecida, e onde o aderente (quem adere ao negócio) se limita a subscrever um contrato pré-formulado pelo pré-disponente (o prestador).

Através destes contratos, as partes limitam-se a preencher os espaços em branco, geralmente, dados pessoais e condições específicas da relação contratual – prazo de pagamento, preço, quantidade, desconto. Mas jamais são alteradas a condições contratuais gerais, previamente elaboradas mas não alteráveis – as já costumeiras “letrinhas pequeninas” que ninguém lê mas que deviam ser lidas. Ainda a propósito, “O comércio jurídico massificou-se: continuamente, as pessoas celebram contratos não precedidos de qualquer fase negociatória. A prática jurídico-económica racionalizou-se e especializou-se: as grandes empresas uniformizam os seus contratos, de modo a acelerar as operações necessárias à colocação dos produtos e a planificar, nos diferentes aspectos, as vantagens e as adscrições que lhes advêm do tráfico jurídico. O fenómeno das cláusulas contratuais gerais fez, em suma, a sua aparição, estendendo-se aos domínios mais diversos. São elaborados, com grau de minúcia variáveis, modelos negociais a que pessoas indeterminadas se limitam a aderir, sem possibilidade de discussão ou de introdução de modificações. Daí que a liberdade contratual se cinja, de facto, ao dilema da aceita-

ção ou rejeição desses esquemas predispostos unilateralmente por entidades sem autoridade pública, mas que desempenham na vida dos particulares um papel do maior relevo”.

Nos termos do art. 5.º do DL 446/85, as cláusulas contratuais gerais devem ser comunicadas na íntegra aos aderentes que se limitem a subscrevê-las ou a aceitá-las, sendo que a comunicação deve ser realizada de modo adequado e com a antecedência necessária para que, tendo em conta a importância do contrato e a extensão e complexidade das cláusulas, se torne possível o seu conhecimento completo e efetivo por quem use de comum diligência, cabendo o ónus da prova da comunicação adequada e efetiva ao contratante que submeta a outrem as cláusulas contratuais gerais.

Nos termos do art. 6.º do DL 446/85, o contratante que recorra a cláusulas contratuais gerais deve informar, de acordo com as circunstâncias, a outra parte dos aspetos nelas compreendidos cuja aclaração se justifique, devendo ainda ser prestados todos os esclarecimentos razoáveis solicitados.

Para efeitos da aplicação do regime das cláusulas contratuais gerais previsto no DL 446/85 e suas alterações, o dever de comunicação é distinto do dever de informação: aquele destina-se a dar a conhecer o conteúdo do contrato ao cliente; este visa que o cliente tome adequado conhecimento do conteúdo do clausulado, máxime quando este se mostre ambíguo ou obscuro.

O dever de informação que impende sobre o predisponente – e a quem incumbe o ónus do respetivo cumprimento – é independente do dever de prestação de todos os esclarecimentos razoáveis solicitados pelo cliente. Por isso, esse cumprimento deve ser assumido na fase



de negociação e feito com antecedência necessária ao conhecimento completo e efetivo do aderente, tendo em conta as circunstâncias (objetivas e subjetivas) presentes na negociação e na conclusão do contrato, a importância deste, a extensão e a complexidade (maior ou menor) das cláusulas e o nível de instrução ou conhecimento daquele, para que o mesmo, usando da diligência própria do cidadão médio ou comum, as possa analisar e, assim, aceder ao seu conhecimento completo e efetivo, para além de poder pedir algum esclarecimento ou sugerir qualquer alteração. Por serem conteúdos contratuais densos e altamente técnicos, o legislado português optou por criar uma norma-baliza que regulamentasse esta técnica contratual. Desta norma resulta que existem normas que são parcialmente e totalmente abusivas – e caso sejam detetadas e julgadas, devem ser reduzidas ao seu conteúdo mínimo legal – mas, sobretudo, resulta um especial dever de informação do conteúdo das condições gerais e especiais por parte do predisponente ao aderente, sob pena de violação do dever de informação e subsequente inexigência de vinculação a um contrato desconhecido. Assim, é o próprio art. 8.º que estatui que se consideram excluídas dos contratos singulares as cláusulas que não tenham sido comunicadas nos termos do artigo 5.º, as cláusulas comunicadas com violação do dever de informação, de molde que não seja de esperar o seu conhecimento efetivo, as cláusulas que, pelo contexto em que surjam, pela epígrafe que as precede ou pela sua apresentação gráfica, passem despercebidas a um contratante normal, colocado na posição do contratante real, as cláusulas inseridas em formulários, depois da assinatura de algum dos contratantes. Visa ser, portanto, protegido o subscritor/aderente do contrato de adesão, por manifesta subjugação do aderente ao predisponente.

Tradicionalmente, falar nesta matéria é falar de cláusulas contratuais abusivas. Estas cláusulas abusivas são cláusulas proibidas, nos

termos do art. 12.º – As cláusulas contratuais gerais proibidas por disposição deste diploma são nulas nos termos nele previstos.

São, nomeadamente, proibidas, nos termos do art. 15.º, as cláusulas contratuais gerais contrárias à boa fé. O conceito normativo de boa fé é utilizado pelo legislador em dois sentidos distintos: no sentido de boa fé objetiva, enquanto norma de conduta, ou seja, no plano dos princípios normativos, como base orientadora e fundamento de efetivas soluções reguladoras dos conflitos de interesses, alcançadas através da densificação, concretização e preenchimento pelos Tribunais desta cláusula geral; e no sentido de boa fé subjetiva ou psicológica, isto é, como consciência ou convicção justificada de se adotar um comportamento conforme ao direito e respetivas exigências éticas. Todavia, o art. 16.º concretiza o que entende por boa-fé: devem ponderar-se os valores fundamentais do direito, relevantes em face da situação considerada, e especialmente a confiança suscitada, nas partes, pelo sentido global das cláusulas contratuais em causa, pelo processo de formação do contrato singular celebrado, pelo teor deste e ainda por quaisquer outros elementos atendíveis; e o objetivo que as partes visam atingir negocialmente, procurando-se a sua efetivação à luz do tipo de contrato utilizado. Trata-se, portanto, de boa fé objetiva, à luz do conceito já elencado.

Diz-nos o art. 18.º que são em absoluto proibidas, designadamente, as cláusulas contratuais gerais que excluam ou limitem, de modo direto ou indireto, a responsabilidade por danos causados à vida, à integridade moral ou física ou à saúde das pessoas; excluam ou limitem, de modo direto ou indireto, a responsabilidade por danos patrimoniais extracontratuais, causados na esfera da contraparte ou de terceiros; excluam ou limitem, de modo direto ou indireto, a responsabilidade por não cumprimento definitivo, mora ou cumprimento defeituoso, em caso de dolo ou de culpa grave; excluam ou limitem, de modo direto ou indireto, a responsabilidade por atos de representantes

ou auxiliares, em caso de dolo ou de culpa grave; confiram, de modo direto ou indireto, a quem as predisponha, a faculdade exclusiva de interpretar qualquer cláusula do contrato; excluam a exceção de não cumprimento do contrato ou a resolução por incumprimento; excluam ou limitem o direito de retenção; excluam a faculdade de compensação, quando admitida na lei; limitem, a qualquer título, a faculdade de consignação em depósito, nos casos e condições legalmente previstos; estabeleçam obrigações duradouras perpétuas ou cujo tempo de vigência dependa apenas da vontade de quem as predisponha; consagrem, a favor de quem as predisponha, a possibilidade de cessão da posição contratual, de transmissão de dívidas ou de subcontratar, sem o acordo da contraparte, salvo se a identidade do terceiro constar do contrato inicial. Diz-nos o art. 19.º que são relativamente proibidas, consoante o quadro negocial padronizado, designadamente, as cláusulas contratuais gerais que estabeleçam, a favor de quem as predisponha, prazos excessivos para a aceitação ou rejeição de propostas; estabeleçam, a favor de quem as predisponha, prazos excessivos para o cumprimento, sem mora, das obrigações assumidas; consagrem cláusulas penais desproporcionadas aos danos a ressarcir; imponham ficções de receção, de aceitação ou de outras manifestações de vontade com base em factos para tal insuficientes; façam depender a garantia das qualidades da coisa cedida ou dos serviços prestados, injustificadamente, do não recurso a terceiros; coloquem na disponibilidade de uma das partes a possibilidade de denúncia, imediata ou com pré-aviso insuficiente, sem compensação adequada, do contrato, quando este tenha exigido à contraparte investimentos ou outros dispêndios consideráveis; estabeleçam um foro competente que envolva graves inconvenientes para uma das partes, sem que os interesses da outra o justifiquem; consagrem, a favor de quem as predisponha, a faculdade de modificar as prestações, sem

compensação correspondente às alterações de valor verificadas; limitem, sem justificação, a faculdade de interpelar.

As cláusulas contratuais gerais, elaboradas para utilização futura, quando contrariem o disposto nos artigos 15.º, 16.º, 18.º, 19.º, 21.º e 22.º podem ser proibidas por decisão judicial, independentemente da sua inclusão efetiva em contratos singulares. Nos contratos de adesão acentuam-se as exigências de conduta das partes de acordo com padrões de diligência, honestidade e lealdade (boa fé no sentido ético e objetivo), dada a notória fragilidade do aderente face ao proponente. Foi por isso que o diploma que regula as cláusulas contratuais gerais – o DL n.º 446/85, de 25 de outubro, alterado pelo DL n.º 220/95, de

31 de agosto, a fim de ficar em conformidade plena com a Diretiva 93/13/CE, do Conselho, de 5 de abril de 1993, e, posteriormente pelo DL n.º 249/99, de 7 de julho, instituiu, no art. 25.º, a denominada Ação Inibitória, com vista a permitir a eliminação de cláusulas que firmam aqueles princípios gerais do direito, independentemente da sua inclusão efetiva em contratos singulares.

A ação destinada a obter a condenação na abstenção do uso ou da recomendação de cláusulas contratuais gerais só pode ser intentada por associações de defesa do consumidor dotadas de representatividade, no âmbito previsto na legislação respetiva; por associações sindicais, profissionais ou de interesses económicos legalmente constituídas, atuando no âmbito

das suas atribuições; pelo Ministério Público, officiosamente, por indicação do Provedor de Justiça ou quando entenda fundamentada a solicitação de qualquer interessado.

Na atividade transitária, é frequente adotar-se as Condições Gerais do serviço transitário da APAT. São cláusulas gerais! Na carga aérea, as Condições Gerais da IATA são obrigatórias no verso das Cartas de Porte. Frequentemente, no BL constam Condições Gerais. Todas elas estão sujeitas ao escrutínio da Lei das Cláusulas Gerais, como acima, sinteticamente, foram explicadas.

Desejos de um Santo e Feliz Natal, um Ano de 2021 sem Covid e com muitos sucessos e prosperidade são os meus votos sinceros a todos e cada um dos leitores, suas famílias e amigos.

