

CLASSIFICAÇÃO DOS CONTRATOS

Aula 7

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cszanetti@usp.br

1

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cszanetti@usp.br

PREÂMBULO

2

MÉTODOS DE RACIOCÍNIO

Classificatório

- Critério estável
- Contraposição

Tipológico

- Características mais marcantes
- Aproximação e distanciamento

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cszanetti@usp.br

3

PRAGMATISMO

“Os contratos têm uma enorme repercussão: surgem em praticamente todos os domínios do jurídico. Podem ser objecto das mais diversas ordenações, em função de critérios de toda a natureza. Numa exposição geral de Direito das obrigações, matéria científica marcada por séculos de evolução histórico-cultural, há que ser pragmático: os termos a contrapor são, ainda que menos lógicos, os praticados na doutrina e na jurisprudência ou, ainda, os acolhidos na lei. Esta última pauta-se por razões circunstanciais” (MENEZES CORDEIRO, António. *Tratado de direito civil português*, v. II, t. II. Coimbra: Almedina, 2010, p. 183).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cszanetti@usp.br

4

CRITÉRIOS

Suficiência da disciplina	<i>Nomen iuris</i>	Especialidade	Forma de conclusão
Margem para negociação	Relevância do tempo	Reciprocidade	Distribuição de vantagens
Risco	Pessoalidade	Função econômico-social	

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cszanetti@usp.br

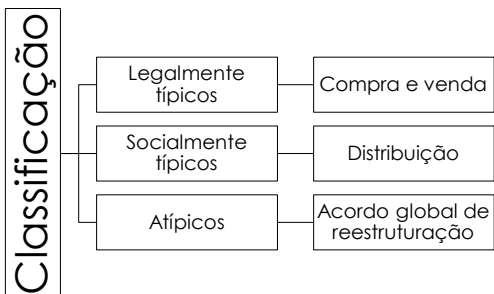
5

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cszanetti@usp.br

CLASSIFICAÇÕES

6

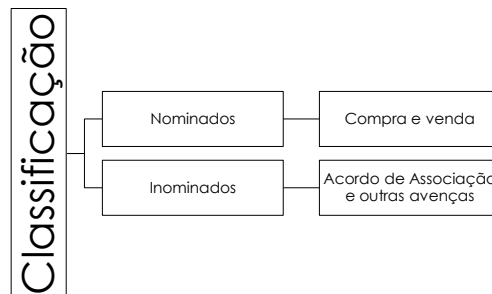
SUFICIÊNCIA DA DISCIPLINA



Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

7

NOMEN IURIS



Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

8

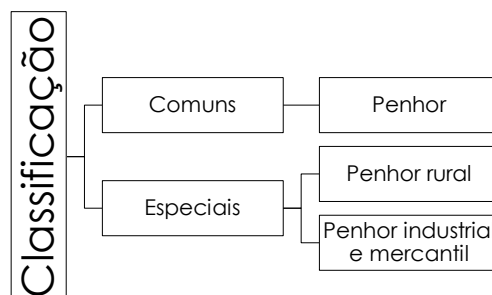
IMPORTÂNCIA DO NOME

"Nos seus contratos, as partes recorrem, geralmente, a denominações. O uso de um *nomen* comum pode significar a vontade de ambas de remeter para o correspondente regime. Caso a caso haverá que verificá-lo, perante as regras de interpretação: o regime prevalece, de todo modo, sobre as (meras) qualificações das partes, as quais podem estar erradas. Quanto aos juristas: é dever seu o escolher os termos que usem, de acordo com critérios jurídicos-científicos. Os *nomina* legais e os consagrados na literatura especializada devem ser respeitados." (MENEZES CORDEIRO, António. *cit.*, p. 190).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

9

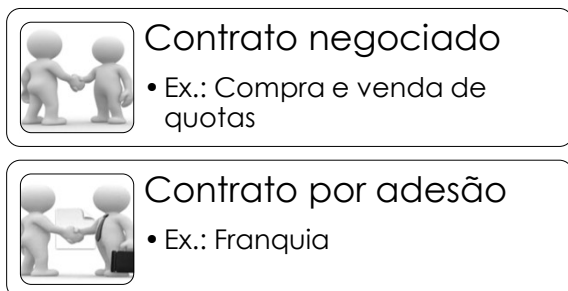
ESPECIALIDADE



Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

10

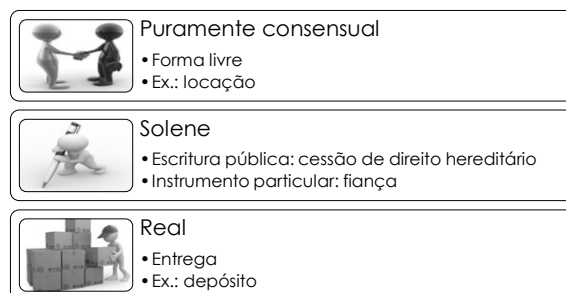
MARGEM PARA NEGOCIAÇÃO



Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

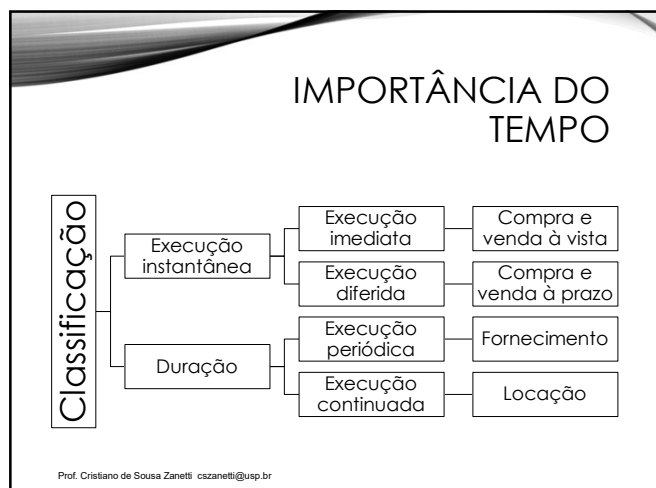
11

FORMA DE CONCLUSÃO

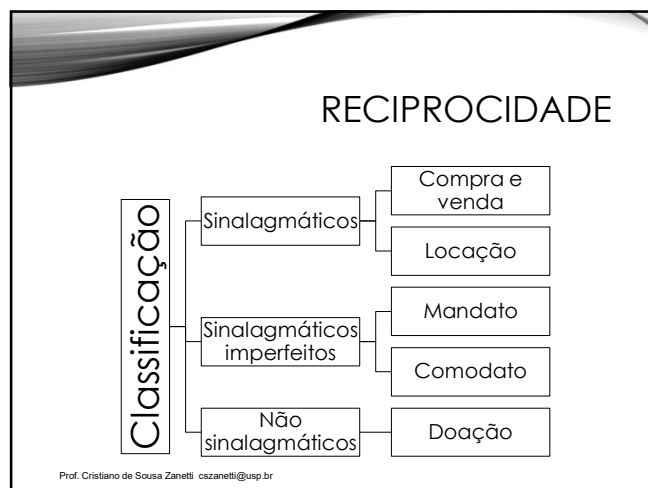


Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cspanetti@usp.br

12



13



14

SINALAGMAS

“O sinalagma genético manifesta-se aquando da conclusão do contrato e traduz a projecção de reciprocidade que, nas partes, as leva a pretender aquele contrato. Exemplo claro é o da compra e venda: quem compra assume ir pagar um preço, mas a troca da coisa e vice-versa. A partir da conclusão, o preço é devido e a propriedade transfere-se, já não havendo uma estrutura recíproca a correr. O sinalagma funcional opera durante toda a vida do contrato, sendo perceptível nas obrigações duradouras: uma das prestações vai sendo produzida para que a contraprestação seja recebida. Tal sucede no contrato de trabalho.” (MENEZES CORDEIRO, António. *cit.*, p. 198).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cstanetti@usp.br

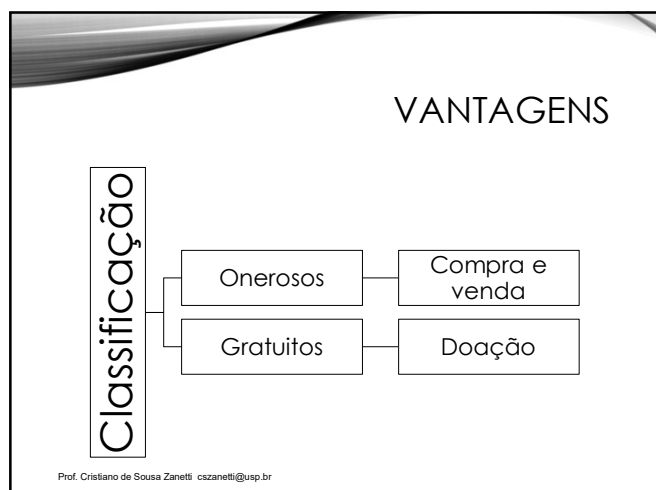
15

LIMITES

“Convirá ter em conta que a qualificação de um contrato como bilateral não implica que todas as obrigações do mesmo decorrentes sejam sinalagmáticas. Retomando o caso da locação, verifica-se que o referido vínculo de recíproco fundamento compreende tão-só a obrigação de uma das partes de proporcionar o gozo pacífico da coisa e a da outra de satisfazer a renda correspondente. Mas já não envolve obrigações como a de entrega da coisa locada no termo do contrato ou a de indemnização de eventuais benfeitorias. Portanto, em rigor, o sinalagmatismo concerne mais propriamente às obrigações com essa característica de reciprocidade do que os contratos de onde derivam.” (ALMEIDA COSTA, Mário Júlio de. *Direito das obrigações*. 12ª ed., Coimbra: Almedina, 2009, p. 361).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cstanetti@usp.br

16



17

LIMITES

“[...] os contratos onerosos não supõem forçosamente um perfeito equilíbrio objectivo ou absoluta contrapartida económica das prestações. O que em regra importa é a equivalência subjectiva, quer dizer, a que corresponde à avaliação ou vontade dos contraentes” (ALMEIDA COSTA, Mário Júlio de. *cit.*, pp. 367/368).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cstanetti@usp.br

18

RISCO



Comutativos

- Prestações subjetivamente equivalentes
- Ex.: Locação



Aleatórios

- Prestações sem equivalência subjetiva
- Ex.: Seguro

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cstanetti@usp.br

19

VANTAGENS ATUAIS E POTENCIAIS

“Os contratos a título oneroso, por sua vez, subdividem-se em *comutativos* e *aleatórios*. Em relação aos primeiros, as vantagens de cada uma das partes podem ser apreciadas no momento da celebração do contrato, visto que as correspondentes atribuições patrimoniais derivam logo, necessariamente, desse facto; ao passo que, nos contratos aleatórios, as partes – ambas elas ou uma só – correm uma possibilidade de ganho ou de perda, pois os respectivos efeitos (mas não os contratos em si) dependem de um acontecimento futuro e incerto, quanto à sua verificação, ou, pelo menos, quanto à data desta.” (ALMEIDA COSTA, Mário Júlio de. *cit.*, p. 371).

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cstanetti@usp.br

20

PESSOALIDADE



Intuitu personae

- Caráter determinante da qualidade de parte
- Ex.: Mandato



Impessoais

- Caráter secundário da qualidade da parte
- Ex.: Compra e venda

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cstanetti@usp.br

21

FUNÇÃO ECONÔMICO SOCIAL

Troca

- Compra e venda

Liberalidade

- Doação

Prevenção de risco

- Seguro

Prof. Cristiano de Sousa Zanetti cstanetti@usp.br

22