



**UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA**  
**CENTRO REGIONAL DO PORTO**  
**ESCOLA DE DIREITO**

**CONTRATAÇÃO ELETRÓNICA – UMA BREVE REFLEXÃO**

**Dissertação de Mestrado em Direito da Empresa e dos Negócios**  
**Sob a orientação do Professor Doutor José Engrácia Antunes**

**Ana Rita Sousa Vieira da Fonseca**  
**Outubro 2015**

*“The greater our knowledge increases the more our ignorance unfolds.”*

John F. Kennedy

## Abreviaturas

ANACOM	Autoridade Nacional de Comunicações
Al.	Alínea
Art./Arts	Artigo/Artigos
CC	Código Civil
CE	Comissão Europeia
COM	Comunicação
Cfr.	Confrontar
DCE	Diretiva de Comércio Eletrónico
DL	Decreto-Lei
LDC	Lei de Defesa do Consumidor
N.º	Número
Ob. Cit.	Obra Citada
OCDE	Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico
Pág.	Página
ROA	Revista da Ordem dos Advogados
Séc.	Século
Ss	Seguintes
STJ	Supremo Tribunal de Justiça
Vol.	Volume

## Índice

1. Considerações Iniciais .....	5
2. O Comércio Eletrónico no geral.....	7
2.1. Modalidades de Comércio Electrónico .....	10
2.2. Princípios orientadores do comércio electrónico .....	11
3. A Contratação Eletrónica .....	14
3.1. Os sujeitos intervenientes.....	15
3.2. Cláusulas Contratuais Gerais.....	18
3.3. A formação do contrato: breve referência ao contrato tradicional.....	19
3.4. A formação do contrato electrónico.....	21
3.4.1. A ordem de encomenda.....	24
3.4.2. O aviso de receção.....	25
3.4.3. A confirmação da encomenda.....	26
3.5. A perfeição da declaração negocial .....	28
3.6. A conclusão do contrato .....	31
3.7. A Assinatura Eletrónica.....	33
4. Algumas figuras afins .....	39
5. Conclusão .....	42
6. Bibliografia.....	44

## 1. Considerações Iniciais

O presente trabalho irá retratar o novo método de contratação, a contratação eletrónica.

A escolha do tema foi, indubitavelmente, fácil e determinada. Dada a sensibilidade intrínseca para os meios eletrónicos com que os jovens nascem, o jovem jurista também possui uma natural aptidão para este novo mundo eletrónico e, conseqüentemente, uma curiosidade acrescida em saber como é que esta nova era tecnológica se processa a nível contratual, motivos pelos quais decidimos aprofundar esta temática.

Também face à explosão tecnológica com que nos deparamos ao longo dos últimos anos, e dada a tradição jurídico-económica que possuímos, onde temos por base o uso de documentos escritos em papel, surge a necessidade de refletir sobre a assunção dos problemas e modificações jurídicas que este novo meio de comunicação nos trouxe.

Neste contexto, lembremos ainda que “[a] *influência das telecomunicações na transformação do mundo do Direito registou uma profunda mutação desde que, a partir dos anos 80 do séc. XX, a tecnologia digital nas redes e equipamentos de telecomunicações, deu origem à rápida criação e diversificação dos meios e serviços de telecomunicação, à redução progressiva de custos e preços, ao imparável dinamismo comercial do seu mercado; e, a partir de meados dos anos 90, se evolui de uma concepção “fechada” para uma concepção “aberta” das telecomunicações, graças ao explosivo crescimento da Internet e à generalização da acessibilidade aos respectivos serviços ou aplicações aos próprios utilizadores domésticos.*”<sup>1</sup>

É neste ambiente inovador que nos propomos a analisar genericamente o regime da contratação eletrónica, na óptica do “consumidor eletrónico”. Primeiramente, optamos por fazer uma breve referência ao comércio eletrónico, com intuito de esclarecer toda a envolvência ligada à contratação eletrónica. Seguidamente, iremos escarpelizar todo o processo da contratação eletrónica, nomeadamente os sujeitos

---

<sup>1</sup> CORREIA, Miguel Pupo, “*A assinatura electrónica e certificação digital*” in Direito da Sociedade de Informação, Vol. VI, Coimbra Editora, 2006, pág. 277.

<sup>2</sup> “*Esta Directiva surgiu em virtude de a Comunidade ter considerado que a divergência de legislações, bem como a insegurança dos regimes jurídicos nacionais no âmbito da sociedade de informação, poder funcionar como obstáculo ao bom funcionamento do mercado interno, em virtude*

intervenientes, as suas fases contratuais e a assinatura eletrónica. Por fim, realizamos uma breve menção a algumas figuras afins, como por exemplo o contrato celebrado à distância. Terminaremos com a apresentação das nossas conclusões finais.

Sendo certo que muitos outros aspetos haveriam para referir, designadamente a responsabilidade civil dos operadores de internet e os pagamentos eletrónicos, cingir-nos-emos à apresentação supra exposta.

Todo esta dissertação irá ter por base, fundamentalmente, o DL n.º 7/2004, de 7 de janeiro, alterado pelo DL n.º 62/2009, de 10 de março e pela Lei n.º 26/2012, de 29 de agosto, que transpõe a Diretiva 2000/31/CE<sup>2</sup> de 8 de junho de 2000, sobre o comércio eletrónico no mercado interno e tratamento de dados pessoais.

---

<sup>2</sup> “Esta Directiva surgiu em virtude de a Comunidade ter considerado que a divergência de legislações, bem como a insegurança dos regimes jurídicos nacionais no âmbito da sociedade de informação, poder funcionar como obstáculo ao bom funcionamento do mercado interno, em virtude de tornar menos atraente a liberdade de estabelecimento e a livre prestações de serviços.” – LEITÃO, Luís Menezes, “A responsabilidade civil na Internet” in Direito da Sociedade de Informação, Vol. III, Coimbra Editora, 2002, pág. 147.

## 2. O Comércio Eletrónico no geral

O avanço tecnológico da informática, acompanhado da difusão da internet, levou à criação de estabelecimentos de redes universais que facilitaram a troca de dados. Assistiu-se à informática como a grande impulsionadora do sector comercial e económico. Imprescindível foi também a Internet, que se apresentou como a revolucionária da história da humanidade. O crescente número de utilizadores e a exponencial criação de novos sites, onde começou a ser possível a oferta de bens e serviços em rede, levou a que se sentisse necessidade de legislar sobre este novo método de se realizar transações comerciais.<sup>3</sup>

Mas, antes de iniciarmos qualquer tipo de abordagem, é suscitada uma grande questão: o que é o comércio eletrónico? Como é que o podemos definir? Não existe na doutrina portuguesa nenhuma definição exata<sup>4</sup>.

O Prof. ENGRÁCIA ANTUNES refere que “o “*comércio electrónico*” (“*e-commerce*”) – *que consiste genericamente na realização de transacções comerciais de bens e serviços por via electrónica, seja entre empresas (B2B ou “business-to-business”), seja entre estas e os consumidores (B2C ou “business-to-consumer”) – representa um dos vectores primordiais de evolução da actividade comercial e do*

---

<sup>3</sup> Seguindo o raciocínio de Luís Menezes Leitão, *ob. cit.*, pág. 148, e José de Oliveira de Ascensão, “*Contratação Electrónica*” in *Direito da Sociedade de Informação*, Vol. IV, Coimbra Editora, pág. 43, respetivamente.

<sup>4</sup> “A OCDE, através do seu Grupo de Trabalho sobre Indicadores para a Sociedade de Informação (*Working Party on Indicators for the Information Society*), afirmou, num dos seus relatórios, em 1999, estar em falta na comunidade internacional uma definição consistente de comércio eletrónico. Segundo esta mesma organização internacional, o trabalho para alcançar uma tal definição deve ser efectuado quer a nível nacional, quer a nível internacional, sendo desejável a colaboração de empresários, investigadores, decisores (*policy makers*) e estatísticos. Na busca da definição para o comércio electrónico não se deve deixar de reflectir a interacção entre a tecnologia e a actividade económica, pois é da capacidade de compreender todas as camadas económicas de actividades, actores e estruturas, que nasce a unicidade, ou pelo menos, a especificidade do comércio electrónico. Não existir uma tal referencia da definição de comércio electrónico implicaria certamente, segundo a OCDE, observar, analisar e caracterizar o comércio electrónico apenas como uma mera aplicação de novas realidades tecnológicas ao sector comercial, esquecendo características elementares.” - PIRES, Rita Calçada, “*Tributação Internacional do Rendimento Empresarial gerado através do Comércio Electrónico*”, Almedina, fevereiro 2011, pág. 133 e 134.

*próprio Direito Comercial no dealbar do séc. XXI.”*<sup>5</sup> Também pode ser entendido como “*uma nova forma que recorre aos meios tecnológicos (por comparação com a tradicional forma de venda) para desenvolver a actividade de intermediação entre, por um lado, a produção e, por outro, o consumo de bens – incluindo-se também nesta noção ampla de comércio a prestação de serviços.*”<sup>6</sup> Com a leitura da Comunicação da Comissão COM (97) 157 final, de 15 de abril de 1997 – “*Uma iniciativa europeia para o comércio electrónico*” conseguimos ter acesso ao que a Comissão Europeia entende ser o comércio electrónico, assim, o “*comércio electrónico permite fazer negócios por via electrónica. Baseia-se no processamento e transmissão electrónicos de dados, incluindo texto, som e imagem. Abrange actividades muito diversas, que incluem o comércio electrónico de bens e serviços, a entrega em linha de conteúdo digital, as transferências financeiras electrónicas, o comércio electrónico de acções, conhecimentos de embarque electrónicos, leilões comerciais, concepção e engenharia em cooperação, determinação em linha das melhores fontes para aquisições (sourcing), contratos públicos, comercialização directa ao consumidor e serviço após venda. Envolve quer produtos (por exemplo, bens de consumo, equipamentos médicos especializados) quer serviços (por exemplo, serviços de informação, serviços financeiros e jurídicos), actividades tradicionais (por exemplo, cuidados de saúde, educação) e actividades novas (por exemplo, centros comerciais virtuais).*”<sup>7</sup>

Por outras palavras, podemos afirmar que “*Key characteristics of this new commercial environment are that the transaction is carried out at a distance, i.e.*

---

<sup>5</sup> “[...] Se, como vimos, já a partir de meados do século passado se tornou cada vez menos frequente que um indivíduo tivesse de esperar na fila do estabelecimento do empresário para negociar ou adquirir um determinado produto ou serviço (contratação à distância), nos inícios deste novo século uma boa parte destes produtos e serviços passaram a estar ao alcance de um simples “click” de computador, operando em micromilésimos de segundo: hoje, é mais fácil, mais rápido e mais barato a um cidadão português adquirir por via electrónica a uma empresa sediada nos Estados Unidos da América ou na China um ficheiro digital contendo um determinado livro ou disco do que encomendar essas obras numa livraria ou discoteca da própria cidade onde vive” - ANTUNES, José A. Engrácia, “*Direito dos Contratos Comerciais*”, Almedina, maio 2014, pág. 144 e 145.

<sup>6</sup> MARQUES, Mário Castro, “*O Comércio Electrónico algumas questões jurídicas*” in *O comércio Electrónico Estudos Jurídico – Económicos*, Almedina, fevereiro 2002, pág. 39.

<sup>7</sup> Comunicação da Comissão COM (97) 157 final, de 15 de abril de 1997 – “*Uma iniciativa europeia para o comércio electrónico*”, pág. 7.

*“without the simultaneous physical presence of the supplier and the consumer, and the substance of the transaction itself is increasingly intangible, in the form of information products and services.”*<sup>8</sup>. Como acabamos de perceber várias são as definições de comércio electrónico, não se esgotando apenas numa só.

Nesta ambição de tentar encontrar uma definição de comércio electrónico, e simultaneamente iniciando uma análise ao DL n.º 7/2004, de 7 de janeiro, alterado pelo DL n.º 62/2009, de 10 de março e pela Lei n.º 26/2012, de 29 de agosto, o art. 3º, n.º 1º deste diploma, oferece uma definição que também se debruça sobre o conceito de comércio electrónico, apresentando a denominação de “serviço da sociedade de informação”. Fazendo uma interpretação literal deste novo conceito, concluímos que *““Sociedade de informação” não é um conceito técnico: é um slogan. Melhor se falaria até em sociedade da comunicação, uma vez que o que se pretende impulsionar é a comunicação, e só num sentido muito lato se pode qualificar toda a mensagem como informação.”*<sup>10</sup> É exigível que quatro elementos estejam presentes: o serviço prestado à distância, por via electrónica, mediante um pedido individual do destinatário, e, naturalmente, contra uma remuneração<sup>11</sup>.

---

<sup>8</sup> WALDEN, Ian, *“Regulating Electronic Commerce: Europe in the Economy”* in O Comércio Electrónico, Almedina, fevereiro 2002, pág. 10.

<sup>9</sup> Art. 3º, n.º 1 do DL n.º 7/2004, de 7 de janeiro, alterado pelo DL n.º 62/2009, de 10 de março e pela Lei n.º 26/2012, de 29 de agosto – *“Entende-se por “serviço da sociedade de informação” qualquer serviço prestado à distância por via electrónica, mediante remuneração ou pelo menos no âmbito de uma actividade económica na sequência de pedido individual do destinatário.”*

<sup>10</sup> ASCENSÃO, José Oliveira, *“A Sociedade de Informação”* in Direito da Sociedade de Informação, Vol. I, Coimbra Editora, 1999, pág. 167.

<sup>11</sup> *“São quatro os elementos essenciais da definição destes serviços: 1º “à distância” significa um serviço fornecido sem que as partes se encontrem simultaneamente presentes; 2º “por via electrónica” significa um serviço enviado na origem e recebido no destino por meio de equipamentos electrónicos de tratamento (incluindo a compressão numérica ou digital) e de armazenagem de dados, inteiramente transmitido, encaminhado e recebido por fios, por rádio, por meios ópticos ou por quaisquer outros meios electromagnéticos; 3º “mediante pedido individual de um destinatário de serviços” significa um serviço fornecido por transmissão de dados a pedido individual. Um quarto elemento natural destes serviços, embora não essencial, é a sua prestação mediante remuneração.”* - PEREIRA, Alexandre Dias, *“Programas de Computador, Sistemas Informáticos e Comunicações Electrónicas: Alguns aspectos jurídico-contratuais”* in ROA, Ano 59, III, 1999, pág. 978; Cfr. LEITÃO, Luís Menezes, *ob. cit.*, pág. 156.

Em suma, “*com esta amplitude, qualquer exercício de comércio electrónico em rede é um serviço da sociedade de informação.*”<sup>12</sup>

No entanto, é necessário frisar que, nos termos do art. 2º do referido diploma legal, se encontram excluídos deste âmbito: a matéria fiscal; a disciplina da concorrência; o regime do tratamento de dados pessoais e da proteção da privacidade; o patrocínio judiciário; os jogos de fortuna, incluindo lotarias e apostas, em que é feita uma aposta em dinheiro; e, por fim, a atividade notarial ou equiparada, enquanto caracterizada pela fé pública ou por outras manifestações de poderes públicos.

## **2.1. Modalidades de Comércio Eletrónico**

Várias são as modalidades de comércio eletrónico que podemos indicar, depende do critério que utilizarmos. Encontramos dois critérios distintos: o critério subjetivo e o critério quanto à forma.

No âmbito do critério subjetivo, o comércio eletrónico classifica-se de acordo com os seus intervenientes. Podemos estar perante uma relação entre empresas, entre empresas e consumidores, entre consumidores e entre empresas e a Administração Pública. O comércio eletrónico entre empresas, intitulado *Business-to-Business* (B2B), estabelece-se, tal como o próprio nome indica, entre empresas. Esta modalidade representa cerca de 90% do comércio electrónico em Portugal, desenvolvendo os *e-Marketplaces* (mercados digitais), os *e-Procurements* (plataformas de suporte e aprovisionamento) e os *e-Distributions* (distribuição eletrónica)<sup>13</sup>. As relações estabelecidas entre as empresas e os consumidores, denominadas *Business-to-Consumer* (B2C)<sup>14</sup>, apresentam-se como o sector retalhista do comércio eletrónico. Para além destas ligações entre os particulares, também a Administração Pública pode ser parte nestas relações comerciais. Deparamo-nos com o comércio eletrónico entre empresas e Administração Pública, *Business-to-*

---

<sup>12</sup> ASCENSÃO, José Oliveira, “*Contratação Electrónica*” in Direito da Sociedade de Informação, Vol. IV, Coimbra Editora, 2003, pág. 50; Cfr. TRABUCO, Cláudia, “*O Comércio Electrónico em Portugal – O quadro legal e o negócio*”, ANACOM, março 2004, pág. 143.

<sup>13</sup> ANACOM, “*O Comércio Electrónico em Portugal – O quadro legal e o negócio*”, março 2004, pág. 20 e 21.

<sup>14</sup> “*Este tipo de comércio tem-se desenvolvido bastante devido ao advento da web, existindo já várias lojas virtuais e centros comerciais na Internet que comercializam todo o tipo de bens de consumo, tais como computadores, software, livros, CDs, automóveis, produtos alimentares, produtos financeiros, publicações digitais, etc..*” - ANACOM, *ob. cit.*, pág. 21.

*Administration (B2A)*<sup>15</sup>, ou entre particulares e a Administração Pública, *Consumer-to-Administration (C2A)*<sup>16</sup>. Resta-nos apenas fazer referência ao contrato *peer to peer (P2P)*, “usado através de e-mail ou via internet, visando a troca direta de bens ou serviços”<sup>17</sup>.

No que se refere ao critério quanto à forma, importa analisar a natural distinção entre o que é comércio eletrónico direto ou *on-line* e o comércio eletrónico indireto ou *off-line*. Estamos perante o comércio eletrónico direto quando, “além do compromisso negocial ser efectuado por via electrónica, a entrega/distribuição é também feita pelos canais de distribuição virtuais, uma vez que o bem ou o serviço podem assumir a forma electrónica(digitalização)”<sup>18</sup>. Já o mesmo não se verifica em relação ao comércio eletrónico indireto. Esta modalidade apresenta “contornos mistos, uma vez que utiliza as novas tecnologias para facilitar a procura e aquisição de bens e serviços, bens e serviços esses que são posteriormente entregues ou prestados por canais comerciais tradicionais”<sup>19</sup>.

## **2.2. Princípios orientadores do comércio eletrónico**

Os princípios orientadores do comércio eletrónico são fruto das incertezas e inseguranças sentidas pelos diferentes utilizadores, nomeadamente, do facto de não se ter conhecimento da identidade da pessoa com quem se estabelece relações e pelo facto de não existir uma loja física que preste apoio ao utilizador e onde nos seja possível realizar uma análise física do produto.

---

<sup>15</sup> “Esta é uma área que envolve uma grande quantidade e diversidade de serviços, designadamente nas áreas de fiscal, da segurança social, do emprego, dos registos e notariado, etc.. Apesar de este segmento se encontrar ainda numa fase inicial de desenvolvimento, tende a aumentar rapidamente, nomeadamente com a promoção do comércio electrónico na Administração Pública e com os mais recentes investimentos no e-government.” - ANACOM, *ob. cit.*, pág. 21.

<sup>16</sup> “[...] Neste domínio, e para além de outros sectores, como a segurança social (através da divulgação de informação, realização de pagamentos, etc.) a saúde [...] e a educação [...] invoca-se igualmente o âmbito tributário, designadamente, a entrega das declarações e os pagamentos.” - PIRES, Rita Calçada, *ob. cit.*, pág. 146.

<sup>17</sup> PIZARRO, Sebastião Nóbrega, “Comércio Electrónico – Contratos Electrónicos e Informáticos”, Almedina, julho 2005, pág. 73.

<sup>18</sup> PIRES, Rita Calçada, *ob. cit.*, pág. 148.

<sup>19</sup> PIRES, Rita Calçada, *ob. cit.*, pág. 149.

Por força desta nova realidade, verificamos que os princípios da autonomia privada<sup>20</sup>, da liberdade contratual<sup>21</sup>, da liberdade de forma<sup>22</sup> e da boa-fé<sup>23</sup>, entre outros, são insuficientes para dirimir as referidas inseguranças e incertezas. Apesar de estes princípios estarem presentes no mundo das transações comerciais eletrónicas, houve a necessidade de se criarem outros, novos, com o objectivo de se reforçar a confiança dos utilizadores nos contratos celebrados electronicamente por estes. Assim, a segurança do e no comércio eletrónico apresentam-se como as principais preocupações dos vendedores e compradores.<sup>24</sup>

---

<sup>20</sup> “*Este Princípio resulta do cruzamento de dois vectores: por um lado, nasce com o poder de autodeterminação de cada homem e, por outro, cresce limitado pelos quadros normativos da ordem jurídica assentes na vontade popular*”. O mesmo autor refere ainda que “*é no domínio do Direito das Obrigações que mais se afirma o princípio da autonomia privada (...) os negócios jurídicos bilaterais ou contratos (com duas ou mais declarações de vontade recíprocas, em que os efeitos jurídicos deles decorrentes são mutuamente queridos entre as partes (...))*.” - SOUSA, Rabindranath Capelo – Teoria Geral do Direito Civil, Vol. I, Coimbra Editora, pág. 57 e 64; Cfr. PINTO, Carlos Alberto da Mota, “*Teoria Geral do Direito Civil*”, 3ª Edição, 12º Reimpressão, Coimbra Editora, 1999, pág. 88 e ss.

<sup>21</sup> Este Princípio manifesta-se de diversas formas. Desde logo, surge a liberdade de celebração de contratos, onde ninguém pode ser obrigado a celebrar um contrato contra a sua vontade, nem podem ser aplicadas sanções por não se realizar determinado contrato. E, aquando da sua celebração, as partes contratuais possuem a faculdade de estabelecer o conteúdo do contrato; Cfr. HORTER, Henrich Ewald, “*A parte Geral do Código Civil Português – Teoria Geral do Direito Civil*”, Almedina, maio 2007, pág.57,

<sup>22</sup> “*Este princípio decorre do art. 219º CC e implica que a “validade da declaração negocial (ou de qualquer acto jurídico, nos termos do art. 295º CC) não depende da observância de forma especial, salvo quando a lei o exigir*”. Ou seja, os negócios e actos jurídicos podem, em princípio, realizar-se de um modo consensual, por palavras ou gestos, sem sujeição a forma escrita (documento particular ou escritura pública notarial” - SOUSA, Rabindranath Capelo, “*Teoria Geral do Direito Civil*”, Vol. I, Coimbra Editora, agosto 2003, pág. 86.

<sup>23</sup> Arriscamos afirmar em que este Princípio é o Princípio-Base de toda a vivência em sociedade. Visto que, “*A convivência sócio-jurídica, na tomada de decisões responsáveis e na conformação de relações jurídicas auto-responsáveis, tem de alicerçar-se na confiança recíproca, no comportamento e na recta intenção de uns relativamente aos outros. A relação fundamental de respeito e o princípio da responsabilização conduzem à tutela da confiança e ao princípio de não defraudar a confiança dispensada e exigida*.” - SOUSA, Rabindranath Capelo – Teoria Geral do Direito Civil, Vol. I, Coimbra Editora, pág. 82, Cfr. VASCONCELOS, Pedro Pais de, “*Teoria Geral do Direito Civil*”, 7ª Edição, Almedina, novembro 2012, pág. 20.

<sup>24</sup> BAPTISTA, Luiz Olavo, “*Comércio Electrónico: Uma Visão do Direito Brasileiro*”, pág. 98.

Deste modo, são de relevar o princípio da identificação – que se apresenta como “requisito de validade do contrato electrónico, segundo o qual as partes devem estar devidamente identificadas, existindo a absoluta certeza recíproca de quem é a outra parte.”<sup>25</sup> –, o princípio do não repúdio – em “que as partes não poderão alegar a invalidade do contrato, pelo simples facto de ter sido celebrado por meios electrónico”<sup>26</sup> – e o princípio da admissibilidade<sup>27</sup> – nos termos do qual “é livre a celebração de contratos por via electrónica, sem que a validade ou eficácia destes seja prejudicada.”<sup>28</sup> Assim, os contratos eletrónicos não podem ser prejudicados por serem realizados por meios eletrónicos. JOSÉ DE OLIVEIRA ASCENSÃO refere mesmo que “a partir de agora é um princípio fundamental da ordem jurídica portuguesa o da equiparação da negociação virtual à real.”<sup>29</sup>

---

<sup>25</sup> PIZARRO, Sebastião Nóbrega, *ob. cit.*, pág. 74; Cfr. BAPTISTA, Luiz Olavo, “Comércio Electrónico: Uma Visão do Direito Brasileiro”, pág. 98 – “Primeiro, a comprovação da identidade das partes onde, embora o problema esteja muito mais ligado à tecnologia do que ao Direito, este tem o seu dizer./Começa pelo fato de que, pela teoria da aparência, e por meio de contratos, é possível estabelecerem-se nexos causais e responsabilidades nas operações electrónicas./Existe também o problema da fraude. Esta pode decorrer da ação de um comerciante inescrupuloso, de um operador desonesto ou de um imprevidente que facilite a terceiros a prática de crimes relacionados com a segurança da rede, seja o roubo de assinaturas electrónicas, ou o seu uso indevido nos negócios. Isto pata não falarmos, também, dos problemas causados pela má-fé de algum pretense consumidor, usando identidade e senhas alheias.”

<sup>26</sup> PIZARRO, Sebastião Nóbrega, *ob. cit.*, pág. 74.

<sup>27</sup> Consideramos que este Princípio está intrinsicamente ligado com o Princípio do não repúdio.

<sup>28</sup> Art. 25º, n.º 1 do DL n.º 7/2004, de 7 de janeiro, alterado pelo DL n.º 62/2009, de 10 de março e pela Lei n.º 26/2012, de 29 de agosto.

<sup>29</sup> ASCENSÃO, José de Oliveira, “O Comércio Electrónico em Portugal – O quadro legal e o negócio”, ANACOM, 2004, pág. 8.

### 3. A Contratação Eletrónica

Após termos analisado os contornos do comércio eletrónico, torna-se essencial que se defina o contrato eletrónico, mas não sem antes de enunciar a sua regulamentação.

Como facilmente se depreende, na presente secção iremos analisar o capítulo V do DL n.º 7/2004, de 7 de janeiro, com as respetivas alterações. Assume extrema importância referenciar que se encontram excluídos deste âmbito os contratos: “*familiares e sucessórios; que exijam a intervenção dos tribunais, entes públicos ou outros entes que exerçam poderes públicos, nomeadamente quando aquela intervenção condicione a produção de efeitos em relação a terceiros e ainda os negócios legalmente sujeitos a reconhecimento ou autenticação notariais; reais imobiliários, com exceção do arrendamento; e, de caução e de garantia, quando não se integrarem na atividade profissional de quem as presta.*”<sup>30</sup> Esta exclusão justifica-se pelo facto destes contratos, uma vez celebrados eletronicamente, carecerem de validade ou eficácia jurídica, devido à forma adotada.<sup>31</sup>

A definição de contrato eletrónico apresenta-se pouco clara. Se analisarmos com alguma precisão concluímos que a Diretiva que versa sobre o comércio eletrónico e o DL que a transpõe para o ordenamento jurídico português utilizam denominações diferentes, aquele diploma refere-se ao “*contrato celebrado por meios electrónicos*”<sup>32</sup> e este a “*contratos celebrados por via electrónica ou informática*”.<sup>33</sup> Interpretando literalmente o que é informático e o que é eletrónico, dir-se-ia que, neste último conceito, os aparelhos se conectam mediante a circulação de eletrões, enquanto que a informática dota-se do tratamento de informação através do uso de computadores, entre outros dispositivos de processamento de dados. Não será decerto através destas definições que concluiremos a definição de contrato eletrónico, apenas comprova a insuficiência e a dificuldade em defini-lo. Não se vislumbra essencial à sua definição que as declarações sejam manifestadas eletronicamente, mas antes que sejam

---

<sup>30</sup> Art. 25º, n.º 2 – DL n.º 7/2004, de 7 de janeiro, alterado pelo DL n.º 62/2009, de 10 de março e pela Lei n.º 26/2012, de 29 de agosto.

<sup>31</sup> Cfr. ASCENSÃO, José Oliveira, *ob. cit.*, pág. 47.

<sup>32</sup> Art. 9º, n.º 1 e respetivo título da Secção 3 da Diretiva 2000/31/CE.

<sup>33</sup> Art. 24º - DL n.º 7/2004, de 7 janeiro, alterado pelo DL n.º 62/2009, de 10 de março e pela Lei n.º 26/2012, de 29 de agosto.

transmitidas por meios eletrónicos. “*Não nos parece que o contrato electrónico se preste à definição de um conceito dogmaticamente autónomo, final e unívoco, ou que haja interesse na sua construção. A questão põe-se então somente em termos de se saber quando será aplicável o regime constante do Decreto-Lei 7/2004, em especial do seu capítulo V, e na elaboração de um auxiliar interpretativo que permita identificar o âmbito de relevância das normas que fazem referência à “via electrónica”.*”<sup>34</sup>

Assim, arriscaríamos a afirmar que o contrato eletrónico apresenta-se como um negócio jurídico, no qual as manifestações de vontade são manifestadas e/ou transmitidas por meios eletrónicos de tratamento e armazenagem de dados, ligados entre si, sem a presença física das partes<sup>35</sup>. Ou, como define JOSÉ DE OLIVEIRA ASCENSÃO, “*o contrato electrónico é aquele que é celebrado exclusivamente por via electrónica, inclusive na sua conclusão. Portanto, quando há no iter da celebração algum elemento em que outra via de contacto tenha sido trilhada, já não estamos perante um contrato electrónico.*”<sup>36</sup>

### **3.1. Os sujeitos intervenientes**

Para definirmos a relação jurídica que está subjacente neste novo tipo de contratação é necessário examinar os sujeitos intervenientes.

À semelhança do que se verifica na contratação tradicional, são necessários dois sujeitos: de um lado, teremos o prestador de serviço da sociedade da informação<sup>37 38</sup>

---

<sup>34</sup> COSTA, Nuno Trocado, “*Regulando a Contratação Electrónica*”, Verbo Jurídico, março 2005, pág. 15.

<sup>35</sup> PIZARRO, Sebastião Nóbrega, “*Glossário de Termos e Conceitos Contratuais*”, Coimbra Editora, pág. 142.

<sup>36</sup> ASCENSÃO, José de Oliveira, *ob. cit.*, pág. 104.

<sup>37</sup> “*Nos termos do art. 2.º, al. b), da Directiva 2000/31/CE é considerado “prestador de serviços”, “qualquer pessoa, singular ou colectiva que preste um serviço, no âmbito da sociedade de informação.” Trata-se de uma definição propositadamente abrangente, permitindo nela incluir não apenas as operadoras mas também os próprios internautas, que ocasionalmente podem prestar serviços no âmbito da sua intervenção na rede, sem carácter profissional e mesmo a título gratuito.*” – LEITÃO, Luís Menezes, *ob. cit.*, pág. 157; Cfr. ASCENSÃO, José de Oliveira, *ob. cit.*, pág. 48.

<sup>38</sup> O conceito de Sociedade de Informação encontra-se analisado na pág. 8 da presente dissertação. Reforça-se apenas que a atividade de prestador de serviços da sociedade de informação não carece de autorização prévia, tal como se encontra previsto do art. 3º, n.º 3 do DL n.º 7/2004.

e, do outro lado, o destinatário do serviço. Ao acompanhar a leitura deste parágrafo suscita automaticamente uma questão. A outra parte da relação jurídica não deverá ser o consumidor ao invés do destinatário do serviço?

No nosso entendimento, estes conceitos (destinatário do serviço e consumidor) parecem-se sobrepor. Vejamos. Ambos estão plasmados na Diretiva<sup>39</sup>, no art. 2º, alíneas d)<sup>40</sup> e e), respetivamente, devendo entender-se por destinatário do serviço “*qualquer pessoa, singular ou colectiva, que, para fins profissionais ou não, utilize um serviço da sociedade da informação, nomeadamente para procurar ou para tornar acessível determinada informação*”, enquanto que por consumidor deve-se compreender “*qualquer pessoa singular que actue para fins alheios à sua actividade comercial, empresarial ou profissional*”. Na busca de um conceito que concretize mais a definição desta última denominação, a Lei de Defesa do Consumidor<sup>41</sup>, no seu art. 2º, n.º 1, apresenta-nos um conceito um pouco diferente. Se para a Diretiva consumidor é obrigatoriamente uma pessoa singular, já para a LDC consumidor é “*todo aquele a quem sejam fornecidos bens, prestados serviços ou transmitidos quaisquer direitos, destinados a uso não profissional, por pessoa que exerça com carácter profissional uma actividade económica que vise a obtenção de benefícios.*” Como se pode verificar, aqui a lei não faz qualquer exigência em relação à pessoa, referindo-se apenas a “*todo aquele*”, tanto podendo ser uma pessoa singular como uma pessoa coletiva.<sup>42</sup>

Face a esta separação, surge-nos uma grande dúvida. Porque razão uma pessoa coletiva não pode ser simultaneamente destinatário do serviço e consumidor, tal como

---

<sup>39</sup> Diretiva 2000/31/CE, de 8 de Junho de 2000. O DL que transpõe a Diretiva não apresenta nenhuma enumeração relativamente a estes conceitos, pelo que iremos adotar as definições apresentadas pela diploma comunitário; Cfr. OLIVEIRA, Elsa Dias, “*A Protecção dos Consumidores nos Contratos Celebrados através da Internet*”, Almedina, março 2002, pág. 49 - “*A concretização do conceito de consumidor apresenta variações consoantes os autores e textos legislativos em que está inserido, decidindo-se, em alguns casos, embora fazendo referência à noção de consumidor, a não concretizar, como acontece, v.g., na Lei-Modelo sobre Comércio Electrónico [...]*”

<sup>40</sup> Cfr. Considerando (20) da referida Directiva.

<sup>41</sup> Lei n.º 24/96, de 31 de Julho, alterada pelos DL 67/2003, de 8 de Abril, DL n.º 10/2013, de 28 de Janeiro e pela Lei n.º 47/2014, de 28 Julho.

<sup>42</sup> Cfr. OLIVEIRA, Elsa Dias, *ob. cit.*, pág. 50-52; Cfr. BALTAR, Angel Fernández-Albor, “*Aspectos Fundamentales de la contratación electrónica*” in Comercio Electrónico en Internet, Marcial Pons, Madrid, 2001, pág. 263 ss.

pode acontecer com as pessoas singulares? Coloca-se a hipótese de uma sociedade celebrar um contrato eletrónico de compra e venda, onde o objecto do contrato será produtos alimentares para os seus colaboradores, onde o consumidor será essa mesma sociedade. No entanto, ao abrigo da Diretiva, a pessoa coletiva não cabe no conceito de consumidor.<sup>43</sup>

Assim, conclui-se que o consumidor será necessariamente o destinatário do serviço, mas o contrário já não se pode afirmar, poderá ser ou não. Partilhamos a opinião de ELSA DIAS OLIVEIRA no sentido de que *“não nos parece que a noção de consumidor deva assumir particularidades pelo facto de ser utilizado um determinado meio de comunicação em vez de outro, sendo certo que as especialidades poderão eventualmente surgir (...) em relação aos contratos específicos que forem celebrados e não pelo facto de ser utilizada a Internet”*<sup>44</sup>. Também ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO defende a mesma opinião ao referir que o diploma português limita a noção de *“consumidor às pessoas singulares – 1.º/3, a); não há justificação para isso: a sociedade que, fora do seu âmbito profissional,*

---

<sup>43</sup> Num contexto pouco diferente, mas também sendo discutido o conceito de consumidor, importa referir um Acórdão do Tribunal de Justiça de 22 de Novembro de 2001, processos C-541/99 e C-542/99. Neste Acórdão são colocadas três questões, duas das quais bastante pertinentes para o nosso caso: *“2) [...] pode considerar-se consumidor qualquer pessoa ou ente que actue com fins estranhos, ou não funcionais, à actividade empresarial ou profissional típica que exerce ou o consumidor refere-se exclusivamente a pessoa singular, com exclusão de qualquer outro sujeito? 3) Pode considerar-se consumidor uma sociedade?”*. Como resposta a estas perguntas encontramos os seguintes esclarecimentos: *“Com as suas segunda e terceira questões, que importa examinar em primeiro lugar, o órgão jurisdicional de reenvio pretende, essencialmente, saber se noção de “consumidor”, (...), deve ser interpretada no sentido de que visa exclusivamente as pessoas singulares. A Idealservice, os Governos italiano e francês [partes no processo], bem como a Comissão, sustentam que a noção de “consumidor” visa apenas as pessoas singulares. Em contrapartida, o Governo espanhol defende que, embora o direito comunitário considere que, em princípio, as pessoas colectivas não são consumidores na acepção da directiva, não exclui uma interpretação que confira tal qualidade a estas últimas. Com o Governo francês, invoca que a definição do consumidor que dá a directiva não exclui que os direitos internos dos Estados-Membros possam, aquando da sua transposição, considerar uma sociedade como um consumidor. (...) Resulta, portanto, (...) que pessoa diversa de uma pessoa singular que celebre um contrato com um profissional não pode ser considerada como um consumidor na acepção da referida disposição. Portanto, importa responder às segunda e terceira questões que a noção de “consumidor” (...) deve ser interpretada no sentido de que visa exclusivamente as pessoas singulares.”*

<sup>44</sup> OLIVEIRA, Elsa Dias, *ob. cit.*, pág. 58.

*encomende livros ou músicas pela internet (oferta a sócios ou clientes) tem direito a idêntica proteção.*<sup>45</sup>

### **3.2. Cláusulas Contratuais Gerais**

Considerando ser notória a importância dada ao papel do consumidor, facilmente se percebe que na presente dissertação se irá dar uma maior relevância aos contratos B2C (*Business to Consumer*).

Como tal é imprescindível abordarmos o DL n.º 446/85, de 25 de Outubro, referente às Cláusulas Contratuais Gerais, conjuntamente com os arts. 10.º, 28.º e 31.º do DL n.º 7/2004, ainda que aquelas disposições não concebam a separação de conceitos entre consumidor e destinatário de serviço. O art. 30.º do DL n.º 7/2004<sup>46</sup> ressalva o facto de determinadas exigências não serem aplicáveis a contratos celebrados exclusivamente por correio eletrónico ou outro meio de comunicação individual equivalente, bem como art. 28.º, n.º 2 do DL n.º 7/2004 que excepciona o seu conteúdo por acordo das partes desde que não sejam consumidores, ou seja, apenas será aplicável aos destinatários de serviços.<sup>47</sup>

O diploma caracteriza as Cláusulas Contratuais Gerais como sendo “*elaboradas sem prévia negociação individual, que o proponentes ou destinatários indeterminados se limitem, respectivamente, a subscrever ou aceitar*”<sup>48</sup>.

Tal como acontece com os contratos tradicionais, este tipo de contratação em massa “*exige o recurso a cláusulas contratuais gerais e suscita no oferente a tentação dificilmente resistível de aproveitar – de “explorar” – a inferioridade dos seus clientes, consumidores finais ou intermediários, para deles obter “benefícios excessivos ou injustificados*”<sup>49</sup>, uma vez que o consumidor não possui margem para modificações, sendo-lhe as mesmas impostas.

---

<sup>45</sup> CORDEIRO, António Menezes, *ob.cit.*, pág. 615.

<sup>46</sup> “*Os artigos 27.º a 29.º não são aplicáveis aos contratos celebrados exclusivamente por correio electrónico ou por outro meio de comunicação individual equivalente.*” - art. 30.º do DL n.º 7/2004.

<sup>47</sup> Existe neste preceito o intuito de proteção do consumidor.

<sup>48</sup> Art. 1.º, n.º 1 do DL n.º 446/85, de 25 de Outubro; Cfr. ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *ob.cit.*, pág. 178-182.

<sup>49</sup> VASCONCELOS, Pedro Pais de, *ob.cit.*, pág. 539.

A grande preocupação derivada desta contratação em massa são os negócios usurários, em que “*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*”<sup>50</sup>. Apesar desta disposição legal já existir para a usura individualizada e ser aplicada também à usura em massa, com a entrada em vigor do DL n.º 446/85, de 25 de Outubro, a usura em massa passou a estar devidamente regulamentada e controlada.

Aliás, a legislação que versa sobre o comércio eletrónico, no seu art. 31º, informa que “*os termos contratuais e as cláusulas gerais (...) devem ser sempre comunicados de maneira que permita ao destinatário armazená-los e reproduzi-los.*”, comprovando assim a proteção dada aos consumidores<sup>51</sup>.

Contudo, o legislador, antes de realizar essa exigência, impôs ao prestador de serviços o dever de facultar uma série de informações prévias, previstas no art. 28º do DL n.º 7/2004, assim como também lhe exigiu a disponibilização permanente de informações, tal como plasma o art. 10º do mesmo diploma. Sucede que o incumprimento destas disposições legais constituem contraordenações sancionáveis com coimas, nos termos e para os efeitos do art. 37º do referido diploma.

### **3.3. A formação do contrato: breve referência ao contrato tradicional**

Antes de mais, é imprescindível procedermos a uma breve análise do processo de formação do contrato comum para que possamos, posteriormente, analisar detalhadamente o regime da contratação eletrónica.

Ora, a formação de um contrato realiza-se através de, pelo menos, duas declarações negociais, em que podem ser identificadas quatro fases distintas: primeiramente, é-nos apresentada a chamada fase da exteriorização, onde a declaração é manifestada, traduzindo a vontade do declarante; em segundo lugar, é necessário que se verifique a expedição da declaração pelo declarante; em terceiro lugar, e já na esfera do destinatário, dá-se a receção da declaração emitida pelo declarante, chegando ao poder do destinatário de modo a que este consiga ter

---

<sup>50</sup> Art. 282º, n.º 1 do Código Civil.

<sup>51</sup> Cfr. PEREIRA, Alexandre Dias, *ob. cit.*, pág. 986-990; Cfr. MONTEIRO, António Pinto, “*O novo regime jurídico dos contratos de adesão / cláusulas contratuais gerais*” in ROA, 1986.

conhecimento do seu conteúdo; e, por fim, o momento no qual o declaratório toma efetivo conhecimento do conteúdo da declaração.

No entanto, apesar de existir a distinção entre estes momentos, nem sempre estamos perante uma verdadeira declaração negocial. Segundo os ensinamentos do Prof. HEINRICH EWALD HORSTER, *“A conclusão do contrato faz-se, portanto, mediante uma proposta formulada pelo proponente, e a aceitação desta proposta, proveniente do aceitante, que conduzem ao acordo entre ambos (arg. ex. art. 232º). A primeira declaração a considerar é, por isso, a proposta contratual, formulada pelo proponente./A proposta contratual, como declaração negocial que é, deve ser muito bem distinguida de certo actos ou comportamentos preliminares ou preparatórios que a antecedem, designadamente o convite a contratar. O convite a contratar sinaliza apenas o interesse ou a disponibilidade para entrar em negociações com vista à posterior conclusão de um contrato, ou seja, o convite a contratar constitui um incentivo para que alguém dirija uma proposta contratual a quem convida, cabendo depois a este o papel de aceitar a proposta ou não. O convite a contratar não vem regulado na lei, isto é, nos arts. 224º a 226º e 228º a 235º, pela simples razão de esta se dedicar somente à declaração negocial. Ora, o convite a contratar não é uma declaração negocial, uma vez que falta a vontade do autor do convite de se vincular juridicamente, a vontade ou consciência de declaração.”*<sup>52</sup> Uma proposta contratual para que o seja verdadeiramente necessita de ser pormenorizada e detalhada.

A proposta deve ser *“completa, firme e formalmente suficiente.”*<sup>53</sup>: completa para que nenhum assunto fique excluído, de modo que dela conste o projeto do futuro negócio jurídico; firme de forma a transparecer a vontade séria e inequívoca de contratar; e, por fim, formalmente suficiente para o negócio em causa, devendo revestir a forma conveniente para a celebração de cada negócio. A proposta contratual apresentar-se-á caracterizada deste modo para que um simples *“sim”* incite a sua aceitação e a conseqüente conclusão do contrato.

A suposta declaração negocial que não cumpra os requisitos supra citados não pode ser considerada como proposta contratual, mas, sim, como um convite a contratar. Este apresenta a disposição da pessoa em entrar num processo de

---

<sup>52</sup> HORSTER, Heinrich Ewald, *ob. cit.*, pág. 456.

<sup>53</sup> VASCONCELOS, Pedro Pais de, *ob. cit.*, pág. 401; TELES, Inocêncio Galvão, *“Manual dos Contratos em Geral”*, 4ª Edição, Coimbra Editora, 2002, pág. 247.

negociações tendo em vista um futuro contrato, sem ter que cumprir todas aquelas formalidades. Pode ser alterado em qualquer altura, visto que a parte não se encontra vinculada a nenhuma declaração negocial, apenas ao princípio da boa fé. Este sujeito apenas manifestou o seu interesse em vir a celebrar um futuro contrato, apresentando, com maior ou menor precisão, o conteúdo do futuro negócio.

Sem nunca esquecer, ainda que muitas vezes não seja líquida esta distinção, “*o convite a contratar não pode ser confundido com a proposta contratual, nem com a promessa de contrato.*”<sup>54</sup>

### **3.4. A formação do contrato eletrónico**

Tal como referido anteriormente, iremos analisar com uma maior profundidade o capítulo da contratação eletrónica fazendo, simultaneamente, uma equiparação à contratação tradicional, para que sejam mais facilmente compreensíveis as diferenças sentidas.

Como acabamos de analisar, a formação do negócio jurídico com vista a celebração de um contrato, pode ter um de dois caminhos: convite a contratar, proposta contratual e aceitação ou apenas proposta contratual e aceitação. Reza o art. 32º que “*a oferta de produtos ou serviços em linha representa uma proposta contratual quando contiver todos os elementos necessários para que o contrato fique concluído com a simples aceitação do destinatário, representando, caso contrário, um convite a contratar*”. O legislador português optou por não tomar nenhuma posição quanto à qualificação da oferta de produtos em linha, preferindo deixar à descrição de cada um essa qualificação.

Após esta oferta em linha, verificamos a ordem de encomenda que posteriormente sequenciará o mero aviso de recepção da ordem de encomenda por parte do prestador de serviço, concluindo-se com a confirmação da encomenda por parte do destinatário, comunicações que analisaremos adiante.

Estas comunicações encontram-se enunciadas no art. 29º do referido diploma<sup>55</sup>, sendo qualificadas como deveres contratuais. No entanto, parte da doutrina entende

---

<sup>54</sup> VASCONCELOS, Pedro Pais de, *ob. cit.*, pág. 403

<sup>55</sup> “*Observemos porém que este sistema é o da lei portuguesa e de outros países, mas não é um sistema comum. É o de França, mas não é já o de França, por exemplo.*” – ASCENSÃO, José de Oliveira – “*O Comércio Eletrónico em Portugal \_ O Quadro Legal e o Negócio*”, pág. 112.

estas comunicações como uma condição legal.<sup>56</sup> Há ainda quem considere que o contrato só está concluído com a confirmação do destinatário<sup>57</sup>, mas, por outro lado, só existe essa confirmação se houver o aviso de recepção, caso contrário o negócio jurídico não se encontra concluído.

Atendamos com maior atenção à primeira declaração, ou seja, à proposta contratual ou convite a contratar. Tendo em consideração os conceitos supra expostos no ponto 3.3, tendemos a afirmar que a oferta de produtos em rede é uma proposta contratual<sup>58</sup>. Quando acedemos a um *site* para compra de um determinado produto, por exemplo, compra de uns sapatos, nessa página *web* já figura a marca, o tamanho, a cor, o material, o preço e, normalmente, o tempo de entrega dos sapatos. As características expostas contêm todos os detalhes necessários para que estejamos perante uma proposta contratual.

Partilhamos da opinião de CARLOS FERREIRA DE ALMEIDA, no sentido de que “[a] proposta ao público é portanto uma proposta que tem o público como declaratário. As suas características específicas são, além da indeterminação pessoal do declaratário, a fungibilidade da pessoa do futuro ou dos futuros contraentes e a utilização de um anúncio público como meio de difusão. [...] é indiferente que o suporte utilizado seja ou não informático e que os bens sejam apresentados presencialmente, representados por amostras, explicados por exemplos ou reproduzidos por imagem ou por quaisquer outros sinais.”<sup>59</sup>

Por outro lado, há autores que defendem que nos deparamos com um convite a contratar<sup>60</sup>, explicando que é o destinatário do serviço/consumidor que expressa a proposta contratual ao prestador de serviço. Usualmente, esta doutrina invoca o argumento da disponibilidade da mercadoria, que só é comunicada posteriormente.

---

<sup>56</sup> Estas posições são analisadas adiante.

<sup>57</sup> PITA, Manuel, “*Notas sobre o Regime da Contratação Electrónica*”, agosto 2007, pág. 88.

<sup>58</sup> Sendo que neste âmbito quando nos referimos a “proposta contratual” admitimos a proposta ao público, devidamente reconhecida no ordenamento jurídico português no art. 230º, n.º 3 do Código Civil. Apresentando-se como “*uma modalidade particular de proposta contratual, caracterizada por ser dirigida a uma generalidade de pessoas.*” – CORDEIRO, António Menezes, “*Tratado de Direito Civil I: Parte Geral*”, Tomo I, 3ª Edição, Almedina, 2007, pág. 557.

<sup>59</sup> ALMEIDA, Carlos Ferreira de, “*Contratos I – Conceito. Fontes. Formação.*”, 5ª Edição, Almedina, setembro 2013, pág. 105-107.

<sup>60</sup> Cfr. OLIVEIRA, Elsa Dias, *ob. cit.*, pág. 89 ss.

Caso não seja possível dispor da mercadoria, não existe uma não aceitação da proposta ou eficácia da oferta. Ao passo que para a outra parte da doutrina, esta indisponibilidade da mercadoria é encarada como um incumprimento contratual, havendo lugar a responsabilidade contratual.

JOSÉ OLIVEIRA DE ASCENSÃO, em linha com a orientação aqui defendida, afirma que “*esta desvinculação do prestador de serviços em rede não é justificada. Se ele ofereceu e está dentro do seu âmbito de actuação evitar divergências com a realidade, é responsável por declarações sem base. Podendo chegar-se ao incumprimento do contrato, pelo qual ele responde.*”<sup>61</sup> Deste modo, e por estarmos perante um contrato concluído, não é o facto de o prestador de serviços não conseguir satisfazer o clausulado que o exonera da responsabilidade do seu incumprimento.

Refere ainda RUTE COUTO que “*se assim não fosse, se estaria a “transferir o risco do anunciante para o cliente”, a “abandonar tudo à arbitrariedade do ofertante”, quando é a este que compete o controle da possibilidade de satisfação das encomendas, já que é ele “quem retira o benefício directo da manutenção da sua base de dados”*”<sup>62</sup>.

Em suma, a encomenda representa dois pontos díspares na contratação tradicional, o da proposta contratual e o da aceitação da proposta.<sup>63</sup>

Temos ainda de ter em consideração outra situação com que nos confrontamos diariamente, enquanto utilizadores da *Internet*, que é a publicidade de que somos alvo. Como havemos de qualificar todas as informações contidas naqueles anúncios publicitários? Serão ou não propostas contratuais? Facilmente se adivinha, a nossa posição quanto a esses anúncios. Na nossa opinião, normalmente, não são suficientemente informativos para que possamos encará-los como uma proposta contratual. Não possuem todas as informações necessárias para que um simples *click* seja suficiente para concluir um contrato, pelo que estaremos perante um convite a contratar. Mais uma vez, vamos ao encontro da opinião defendida por CARLOS FERREIRA DE ALMEIDA que refere que a “*mensagem publicitária pode servir como*

---

<sup>61</sup> ANACOM, *ob. cit.*, pág. 113.

<sup>62</sup> COUTO, Rute, “*Comércio e Consumo Electrónico*”, pág. 108.

<sup>63</sup> Cfr. PITA, Manuel, “*Nota sobre o Regime da Contratação Electrónica*”, pág. 89.

*veículo de uma proposta contratual em que o incentivo a contratar está reforçado por elementos promocionais.*”<sup>64</sup>

### **3.4.1. A ordem de encomenda**

A ordem de encomenda surge no âmbito do art. 29º do DL n.º 7/2004, derivando do art. 11º da DCE.

É uma novidade no ordenamento jurídico português. Tanto o é que o legislador não soube como qualificar esta comunicação.

No entanto, esta declaração assume particular importância, na medida em que esta ordem de encomenda possui dupla natureza. É perceptível que, após a oferta em rede de produtos, ela é a primeira declaração negocial do destinatário do serviço e/ou consumidor que pode traduzir-se na aceitação, caso estejamos perante uma proposta contratual, ou na proposta contratual, se nos depararmos com um convite a contratar.

A aceitação apresenta-se como uma reação positiva de alguém à proposta que lhe foi endereçada. Caracteriza-se como uma declaração negocial recetícia, dirigida ao proponente, no caso em apreço ao prestador de serviços, com conteúdo afirmativo, concordante com os termos da proposta contratual. CARLOS FERREIRA DE ALMEIDA<sup>65</sup> acrescenta que a aceitação pode não se limitar à pronúncia de um simples “sim”, admitindo que a aceitação possa ser manifestada com maior elasticidade, desde que não envolva aditamentos, limitações ou outras modificações, caso contrário estaríamos no âmbito de uma nova proposta, conforme o art. 233º do Código Civil. Mas, visto estarmos no âmbito de um contrato eletrónico, onde este é manifestamente um contrato de adesão<sup>66</sup>, a contraparte não possui outra alternativa se não aceitar o clausulado.

---

<sup>64</sup> ALMEIDA, Carlos Ferreira de – *ob. cit.*, pág. 107; Cfr. TRABUCO, Cláudia, *ob. cit.*, pág. 171 ss.

<sup>65</sup> ALMEIDA, Carlos Ferreira de *ob. cit.*, pág. 109.

<sup>66</sup> Entende-se por contrato de adesão um “*número significativo de contratos - dos mais importantes da vida económica e empresarial moderna - ser celebrado em conformidade com as cláusulas previamente redigidas por uma das partes (ou até por terceiro), sem que a outra parte possa alterá-las. Daí serem eles designados por contratos de adesão, fórmula que traduz a posição da contraparte e realça o significado da aceitação: mera adesão a cláusulas pré-formuladas por outrem. Avultam, nesta noção, três características essenciais: a pré-disposição, a unilateralidade e a rigidez. São elas, a meu ver, as características que definem os contratos de adesão em sentido estrito.*” –

É ainda de referenciar que nos termos do art. 234º CC<sup>67</sup>, a aceitação de uma proposta contratual eletrónica pode ser realizada tacitamente. Basta pensarmos nos casos em que aceitamos o meio de pagamento imposto, ainda que não seja uma verdadeira aceitação, está implícito que o declaratório aceita a proposta.

### 3.4.2. O aviso de receção

Também o aviso de receção se encontra plasmado no art. 11º da DCE e no art. 29º do DL n.º 7/2004. Deverá conter a identificação fundamental do contrato a que se refere, e deve ser comunicado de forma a que permita ao destinatário armazená-lo e reproduzi-lo<sup>68</sup>.

O aviso de receção apresenta-se como o ato conseqüente da ordem de encomenda. Se em relação à qualificação desta comunicação a doutrina divergia, então, inevitavelmente, também aqui a discórdia está presente. Se a ordem de encomenda pode ser considerada como a proposta contratual, seguindo a mesma linha de raciocínio, o aviso de receção deveria ser considerado como a aceitação, nos casos em que a oferta em linha é um convite a contratar. Aliás, esta dúvida encontra-se equacionada no ponto 5 do preâmbulo do DL n.º 7/2004<sup>69</sup>. No entanto, o legislador fez questão de esclarecer que *“o mero aviso de receção da ordem de encomenda não tem significado para a determinação do momento da conclusão do contrato.”*<sup>70</sup>, ou seja, o aviso de receção não é relevante para efeitos de conclusão do contrato.<sup>71</sup>

---

MONTEIRO, António Pinto, “O novo regime jurídico dos contratos de adesão / cláusulas contratuais gerais” in ROA, 1986.

<sup>67</sup> Art. 234º - “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.”

<sup>68</sup> Art. 31º, n.º 1 DL n.º 7/2004.

<sup>69</sup> “Outro ponto muito sensível é o do momento da conclusão do contrato. A directiva não o versa, porque não se propõe harmonizar o direito civil. Os Estados membros têm tomado as posições mais diversas. Particularmente, está em causa o significado do aviso de receção da encomenda, que pode tomar-se como aceitação ou não.”

<sup>70</sup> Art. 32º, n.º 2 DL n.º 7/2004.

<sup>71</sup> Também no ponto 5 do referido preâmbulo, encontramos a justificação do aviso de receção: “[...] o aviso de receção destina-se a assegurar a efectividade da comunicação electrónica, apenas, e não a exprimir uma posição negocial.”

Então, o aviso de receção constitui uma obrigação legal, no entanto, não encontramos naquele diploma qualquer tipo de sanção, na hipótese desta comunicação ser omitida.

Porém, o art. 29º, n.º 5 expõe que “[a] encomenda torna-se definitiva com a confirmação do destinatário, dada na sequência do aviso de receção, reiterando a ordem emitida.”, o que significa que a encomenda se torna definitiva depois da confirmação do destinatário, mas para que exista essa confirmação é indispensável que o prestador de serviços cumpra a sua obrigação quanto ao aviso de receção, caso contrário a encomenda não se tornará definitiva.

Assim, “[o] aviso de receção é um elemento da *factispecie* contratual: a sua falta suspende o processo, impedindo que seja praticado o seu último acto, a confirmação da encomenda. Segundo, este último entendimento das coisas, o aviso de receção teria, em relação ao destinatário, pelo menos a função de iniciar o tempo de que dispunha para confirmar a encomenda.”<sup>72</sup>

### **3.4.3. A confirmação da encomenda**

De acordo com o que já foi referido supra, a confirmação da encomenda é o ato que se segue ao aviso de receção. Ela faz com que o esquema da contratação volte novamente ao destinatário/consumidor, para que este confirme a ordem de encomenda, e, assim, a encomenda se torne definitiva<sup>73</sup>

Ainda assim, a confirmação da encomenda revela-se com uma natureza dúbia, visto colocar-se em hipótese o facto de ela poder revestir uma condição de validade do contrato, como também um dever contratual que tem como intenção instruir as partes numa maior confiança e certeza.

Face à redação do art. 29º, n.º 5, a confirmação da encomenda é uma condição de validade, uma vez que o contrato só se torna definitivo neste momento. No entanto, se analisarmos com precisão o processo de formação do contrato, concluímos que o contrato, quer a oferta em linha seja um convite a contratar quer seja uma proposta contratual, já se encontra concluído, com o aviso de receção ou com a ordem de encomenda, respetivamente.

---

<sup>72</sup> PITA, Manuel, *ob. cit.*, pág. 91.

<sup>73</sup> Nos termos do art. 29, n.º 5 DL n.º 7/2004.

Logicamente, haverá autores que defendam que a confirmação da encomenda é um dever contratual, por forma a assegurar às partes a certeza das comunicações<sup>74</sup>. Como haverá quem entenda que é uma condição suspensiva<sup>75</sup>, na medida em que o contrato já está celebrado, mas os seus efeitos só se produzem com a verificação da confirmação da encomenda. Ainda há quem partilhe da doutrina francesa<sup>76</sup>, do modelo do *duplo clique* em que a aceitação verifica-se em duas circunstâncias: em primeiro lugar, aquando da ordem da encomenda, e, em segundo lugar, no momento da confirmação da encomenda, tornando-se neste última momento o contrato definitivo.

Na opinião de MANUEL PITA, se admitirmos que a proposta não definitiva exprime a possibilidade de revogação, *“a LCE veio estabelecer, em benefício do destinatário da oferta em linha, o principio da revogabilidade da proposta enquanto não tiver lugar a confirmação, afastando o regime geral do artigo 230º do Código Civil. Interpretada a lei neste sentido, enquanto não houver confirmação, a proposta poderá ser revogada e, conseqüentemente, o contrato estará em formação até esse último acto de confirmação de encomenda. [...] Façamos o [mesmo] exercício para a hipótese em que a encomenda assume natureza de aceitação da oferta em linha. Esta aceitação só se tornaria definitiva com a confirmação da encomenda. Por isso, até esse momento seria revogável ou modificável. Este regime teria o alcance de afastar o n.º2 do artigo 235º do Código Civil: até a confirmação, a aceitação poderia ser revogada ou alterada pelo destinatário”*.<sup>77</sup>

Independentemente da posição que se possa adotar, o art. 29º, n.º 5 é bastante claro ao estabelecer que o contrato só se torna definitivo com a confirmação da encomenda.

---

<sup>74</sup> Nomeadamente, Carlos Ferreira de Almeida.

<sup>75</sup> Designadamente, Alexandre Dias Pereira.

<sup>76</sup> Art. 1369-5 do Code Civil – *“Pour que le contrat soit valablement conclu, le destinataire de l’offre doit avoir eu la possibilité de vérifier sa commande et son prix total, et de corriger d’éventuelles erreurs, avant de confirmer celle-ci pour exprimer son acceptation.”*

<sup>77</sup> PITA, Manuel, *ob. cit.*, pág. 97.

### 3.5. A perfeição da declaração negocial

No âmbito da formação de um contrato é de elevada importância o momento em que a declaração emitida se tornou eficaz, ou seja, o momento em que começou a produzir efeitos.

No âmbito do art. 217º do CC, a declaração negocial expressa é “*feita por palavras, escrito ou qualquer outro meio directo de manifestação da vontade*”. E, adquire relevância a partir do momento em que é emitida, uma vez que, qualquer acontecimento posterior à sua emissão, não prejudica a sua eficácia.<sup>78</sup>

Contudo, não é unânime, na doutrina, o momento em que a declaração ganha eficácia. Quatro são as teorias existentes, a saber:

1. Teoria da exteriorização, segundo a qual é suficiente a simples manifestação da vontade;
2. Teoria da expedição, onde a declaração negocial só ganha eficácia quando é enviada;
3. Teoria da receção, nos termos da qual a declaração negocial adquire eficácia aquando da chegada ao poder do destinatário; e, por fim, a
4. Teoria do conhecimento, apresentando como momento decisivo a tomada de conhecimento por parte do destinatário.<sup>79</sup>

Sendo que existem autores<sup>80</sup> que aglomeram a Teoria da exteriorização e da expedição<sup>81</sup> na Teoria da Emissão<sup>82</sup>, e conseqüentemente, apenas consideram a Teoria da receção pelo facto da Teoria do conhecimento estar implícita naquela, na medida em que para o destinatário tomar conhecimento precisa necessariamente de ter recebido a declaração, na perspectiva de que “*só se justificaria a vinculação do*

---

<sup>78</sup> Interpretação que se retira do art. 226º do CC.

<sup>79</sup> Seguindo o ensinamento do Prof. Henrich Ewald Horster, *ob. cit.*, pág. 446 e 447.

<sup>80</sup> Nomeadamente, Pedro Pais de Vasconcelos.

<sup>81</sup> Cfr. VIDE, Carlos Rogel, “*En torno al momento y lugar de perfección de los contratos concluidos via Internet*” in *Direito da Sociedade de Informação*, Vol. II, Coimbra Editora, pág. 68 – “Para que el contrato se perfeccione, es necesario que la declaración de voluntad aceptando sea expedida al oferente; es necesario que el aceptante haya hecho todo lo posible para que dicha declaración llegue a su destino.”

<sup>82</sup> Segundo a qual a declaração negocial apenas se tornaria eficaz no momento em que o autor a emitisse, em que ela saísse da esfera jurídica do declarante, deixando de a poder alterar.

*declarante a partir do momento em que o declaratório tivesse conhecimento do conteúdo da declaração*”<sup>83</sup>.

Parece que o nosso Código Civil também adotou esta posição, uma vez que, tal como já foi apresentado anteriormente, o seu art. 226º faz referência à “*emissão da declaração*”, ou seja, reúne as duas primeiras teorias, só assim é que uma declaração pode ser considerada emitida. Também encontramos presente no seu art. 224º<sup>84</sup> as duas últimas teorias, esta disposição legal menciona a chegada ao poder do destinatário e a sua tomada de conhecimento da declaração negocial. No entanto, verificamos que não é necessário que estes dois momentos se verifiquem cumulativamente, basta que se verifique um daqueles momentos para que a declaração de torne eficaz. O ordenamento jurídico português optou por sistema misto<sup>85</sup>, a Teoria da Recepção e a Teoria do Conhecimento.

Deste modo, a proposta contratual e a aceitação “*recipiendas tornam-se eficazes no momento em que o destinatário delas tem conhecimento efectivo ou presumido (artigo 224º)*” [...] Neste sistema a ideia chave está na expressão “*chegar ao poder do destinatário*”. Para o efeito, este “*poder*” consiste num conjunto de meios de recepção ao dispor do destinatário, que, em circunstâncias normais, lhe permitam tomar conhecimento de uma dada mensagem. Do ponto de vista do declarante, a emissão eficaz de declarações exige, por sua vez, a utilização de um meio de transmissão que, em concreto, seja idóneo para atingir a esfera de conhecimento do declaratório.”<sup>86</sup>. Mais recentemente, MENEZES CORDEIRO admite “*recorrer-se, para melhor o essencial, às ideias de ‘acolhimento’ ou de ‘armazenagem’ para cobrir situações em que a declaração fique, por exemplo, na caixa de correio do destinatário ou fique registada num dispositivo da recepção automática de chamadas telefónicas. Mas ainda então será de exigir que o destinatário controlo o facto: de outro modo, as declarações não chegaram ao seu poder.*”

---

<sup>83</sup> VASCONCELOS, Pedro Pais de, *ob. cit.* – pág. 391.

<sup>84</sup> Art. 224º, n.º 1 do Código Civil – “*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.*”

<sup>85</sup> Menezes Cordeiro e Carlos Ferreira de Almeida partilham desta opinião.

<sup>86</sup> ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *ob. cit.*, pág. 111.

Também o ordenamento jurídico italiano define que a declaração se torna eficaz com o conhecimento real ou presumido por parte do proponente<sup>87</sup>.

Se observamos o n.º 2 do art. 31º do DL n.º 7/2004<sup>88 89</sup>, também encontramos evidenciada a Teoria da Receção. No entanto, se a expressão “*chegada ao poder*” era um pouco dúbia, as palavras agora utilizadas (“*possibilidade de aceder*”) não são mais esclarecedoras, agravando-se com todas as fases da formação do contrato electrónico que não são unânimes na doutrina, ainda acompanhadas com todas as mudanças/características do avanço tecnológico exponencial, em que existem, por exemplo, mensagens automáticas das “máquinas”, ou mesmo, uma “*simples avaria do equipamento, ou [uma] eventual e acidental ausência de uma das partes. O legislador terá pensado no endereço electrónico de cada uma das partes e na capacidade de armazenamento e conservação dessas mensagens.*”<sup>90</sup>

Neste sentido, não será “*necessário o conhecimento efectivo da mensagem pelo destinatário para que este produza efeito. A receção dá-se num momento anterior. Quando? Quando o destinatário está em condições de, pela inspecção do seu terminal, tomar conhecimento da mensagem. [...] Por isso, a diretiz não põe em causa o entendimento de receção que é próprio da lei portuguesa, esta dá-se, dissemos, quando a mensagem entra na esfera de poder do destinatário, de modo que este fique em condições normais de aceder a ela.*”<sup>91</sup> Resulta do exposto que será no momento em que mensagem eletrónica com a declaração negocial entra no sistema informático (“*inspecção do seu terminal*”) que se dá a eficácia da declaração.

Resta fazer referência a um dever que as partes, que comunicam neste meio electrónico, devem observar. Se, no regime tradicional, as partes teriam que estar atentas ao correio, zelar por esse cuidado, então, também no contrato electrónico elas terão de ter esse cuidado, mas quanto ao correio electrónico.

---

<sup>87</sup> CRISCUOLI, Giovanni, “Il Contratto – Itinerari normativi e riscontri giurisprudenziali”, 2ª Edição, 2002, CEDAM, pág. 153.

<sup>88</sup> Transpondo o art. 11º, n.º 1, ponto 2 da DCE.

<sup>89</sup> “*A ordem de encomenda, o aviso de receção e a confirmação da encomenda consideram-se recebidos logo que os destinatário têm a possibilidade de aceder a eles.*”

<sup>90</sup> PIZARRO, Sebastião Nobrega, *ob. cit.*, pág. 81

<sup>91</sup> CORDEIRO, António Menezes, “Tratado de Direito Civil: Parte Geral”, Tomo I, 3ª Edição, Almedina, pág. 476.

Relembre-se o conteúdo do n.º 2 do art. 224º CC – “*É também considerada eficaz a declaração que só por culpa do destinatário não foi por ele oportunamente recebida.*” -, ou seja, no caso do destinatário não ser diligente para rececionar a declaração, a negligência dele não vai prejudicar a outra parte, tornando-se a declaração eficaz.

Encontra-se inteiramente ligado com esta questão a obrigação de envio do aviso de recepção. Em que o prestador de serviços deve “*aceder regularmente à sua caixa de correio electrónico, considerando-se incumprido o dever de envio do aviso em duas situações: em primeiro lugar, no caso de o prestador de serviços não aceder regularmente ao seu servidor e, em consequência dessa circunstância, não enviar o aviso de recepção; em segundo lugar, no caso de o prestador de serviços, apesar de ter acedido à mensagem, não ter enviado o aviso.*”<sup>92</sup>

Apesar das declarações negociais ganharem eficácia, em particular a aceitação, para que consigamos dizer que o contrato está concluído, ainda teremos que analisar mais um pouco as hipóteses com que nos possamos deparar.

### **3.6. A conclusão do contrato**

A conclusão do contrato é o momento que assume uma importância de extremo relevo, pois é a partir desse momento que as partes se encontram vinculadas.

De acordo com as várias fases do processo de formação do contrato eletrónico, torna-se muito difícil, se não impossível, definir, em teoria, o momento em que o contrato é concluído, se tivermos em consideração a divergência doutrinal entre estarmos perante um convite a contratar ou uma proposta contratual. Depois, a eficácia da declaração negocial também é outro tema bastante subjetivo, como vimos.

A estes factos acresce ainda a imposição da disposição do art. 29º do DL n.º 7/2004<sup>93</sup>, em que o prestador de serviços é obrigado a acusar a receção da encomenda do destinatário do serviço.

Ora, se o prestador de serviços é obrigado a acusar a receção da encomenda, e se “[a] encomenda torna-se definitiva com a confirmação do destinatário, dada na sequência do aviso de recepção [...]”<sup>94</sup>, então, o contrato só se pode encontrar

---

<sup>92</sup> “*Lei do Comércio Electrónico Anotada*”, Ministério da Justiça, Coimbra Editora, 2005, pág. 126.

<sup>93</sup> Decorrente o art. 11º da DCE.

<sup>94</sup> Art. 29º do DL n.º 7/2004.

concluído depois destes atos acabados de enunciar. Torna-se útil aferir quando é que estes atos se tornam eficazes, segundo a Diretiva será “*quando as partes a que são endereçados têm possibilidade de aceder a estes.*”<sup>95</sup>

No entanto, o DL que transpõe a Diretiva para o ordenamento jurídico nacional não faz qualquer referência ao tempo que o prestador de serviços possui para acusar a ordem de encomenda<sup>96</sup>, apenas invoca que o deverá fazer “*logo que receba uma ordem de encomenda*”. Sendo que o “*aviso de receção da ordem de encomenda não tem significado para a determinação do momento da conclusão do contrato.*”<sup>97</sup>

Mas, não nos podemos esquecer do tradicional esquema de formação do contrato:

- 1ª Hipótese: Proposta contratual, aceitação; ou,
- 2ª Hipótese: Convite a contratar, proposta contratual, aceitação.

Esquematisando:

	<b>1ª Hipótese</b>	<b>2ª Hipótese</b>
Oferta na página <i>Web</i>	Proposta contratual	Convite a contratar
Ordem de encomenda	Aceitação	Proposta Contratual
Aviso de receção	----- <sup>98</sup>	Aceitação? <sup>99</sup>
Confirmação da encomenda	----- <sup>100</sup>	Aceitação

Ou seja, o contrato, à luz do tradicional esquema, concluir-se-ia em momentos bastantes diferentes, apenas estariam em concordância no facto de ser o destinatário de serviço a ter o “poder” de decisão.

<sup>95</sup> Também de acordo com o art. 31, n.º 2 do DL n.º 7/2004.

<sup>96</sup> O ordenamento jurídico espanhol, a *Ley de Servicios de la Sociedad de la Información*, no seu art. 28º, 1, a), estipula o prazo de vinte e quatro horas para o prestador de serviços acusar a receção da ordem de encomenda.

<sup>97</sup> Art. 32º, n.º 2 do DL n.º 7/2004.

<sup>98</sup> Neste momento o contrato já se encontraria concluído.

<sup>99</sup> O aviso de receção poderia equivaler à aceitação da proposta contratual, e o contrato concluir-se neste momento, mas o art. 32, n.º 2 do DL n.º 7/2004 refere que “*aviso de receção da ordem de encomenda não tem significado para a determinação do momento da conclusão do contrato.*”

<sup>100</sup> Neste momento o contrato já se encontraria concluído.

De acordo com MARIANA CARVALHO HOMEM, que acolhe a doutrina majoritária, o contrato conclui-se no momento da receção da aceitação da proposta contratual *“que vimos corresponder ao momento em que aquela chega ao poder do oferente, ao momento em que a ela possa aceder. A nosso ver, a aceitação pode verificar-se que aquando da ordem de encomenda quer aquando do aviso de receção.”*<sup>101</sup>

Mas, independentemente de se considerar que o contrato se concluiu com a ordem de encomenda ou com o aviso de receção, o legislador foi bastante explícito ao decidir este momento. Ele optou por criar uma regra imperativa: a *“encomenda torna-se definitiva com a confirmação do destinatário, dada na sequência do aviso de receção”*<sup>102</sup>.

*“A confirmação do destinatário, posterior ao aviso de receção, porque reitera a encomenda efectuada, afastando eventuais enganos e assegurando a efectiva manifestação da vontade declarada, constitui o momento em que o contrato se considera concluído.”*<sup>103</sup>

### **3.7. A Assinatura Eletrónica**

Se por um lado esta modalidade de comércio apresenta grandes vantagens, por outro também gera uma incerteza muito grande. Enquanto que no contrato tradicional podemos contactar com a pessoa física, temos a certeza do conhecimento da outra parte, no contrato eletrónico isso já não se verifica; a possibilidade do destinatário certificar o remetente é mínima.

Coloca-se, assim, em causa *“o valor fundamental da segurança jurídica, esteio basilar da confiança que constitui a mola propulsora da adopção generalizada de qualquer forma instrumental de relacionamento ente sujeitos de direito, privados e públicos, exige a adaptação ou complemento dos textos legais baseados nas concepções tecnológicas tradicionais, ou a criação de normas tendentes a contemplar certas questões que as tecnologias da informação colocam de forma inovadora.”*<sup>104</sup>

Face a esta preocupação, o legislador português criou o DL n.º 290-D/99, de 2 de agosto, sobre a validade, eficácia e valor dos documentos eletrónicos, a assinatura

---

<sup>101</sup> HOMEM, Mariana C. E. Carvalho, *“A Formação dos Contratos no Comércio Electrónico”*, FDUP, julho 2012, pág. 48.

<sup>102</sup> Cfr. DL n.º 7/2004.

<sup>103</sup> PIZARRO, Sebastião Nobrega, *ob. cit.*, pág. 82.

<sup>104</sup> CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 278.

eletrónica e a atividade de certificação de entidades certificadoras estabelecidas em Portugal, com a finalidade de uma base normativa para a contextualização dos negócios jurídicos eletrónicos<sup>105</sup>. Este diploma foi alterado pelos Decretos-Leis n.ºs 62/2003, de 3 de abril, 165/2004, de 7 de junho, 116-A/2006, de 16 de junho e 88/2009, de 9 de abril.

Em consequência do facto de ter sido pioneiros na publicação de legislação sobre esta matéria<sup>106</sup>, Portugal teve que transpor a Diretiva 1999/93/CE de 13 de Dezembro, dando origem ao DL n.º 62/2003, de 3 de abril, que viria alterar algumas disposições do DL n.º 290-D/99, de 2 de agosto. Todo o estudo desenvolvido até aqui perderia o seu sentido se não analisássemos, por muito breve que seja, o regime da assinatura eletrónica, até porque o art. 26º do DL n.º 7/2004 faz depender a validade do documento, enquanto documento eletrónico, da assinatura eletrónica, quando cumpridos todos os requisitos impostos pela legislação competente.

Estamos habituados a que assinatura seja *“um símbolo pessoal, um elemento distintivo e próprio de cada pessoa, fazendo parte da sua identidade. É esta, aliás, a razão porque podemos dizer que não existem duas assinaturas iguais.”*<sup>107</sup> Mas, sendo a assinatura algo tão pessoal, como pode a tecnologia transferi-la para o mundo virtual?

MIGUEL PUPO CORREIA refere que alusão a este pensamento tradicional, onde associa à assinatura um sinal de identidade, pelo facto de, em regra, a assinatura ser constituída pelo seu nome civil, completo ou abreviado, escrita pelo próprio punho, está desconforme com a realidade jurídica.<sup>108</sup> Adquiriu expressividade no

---

<sup>105</sup> “A realidade que aquele diploma nacional encara de frente é a de que estas relações se materializam em documento electrónicos, pelo que é essencial: (a) definir regras básicas sobre o valor probatório destes documentos, que implica a problemática da sua assinatura, e (b) regular a eficácia da transmissão de tais documentos como forma de comunicação das declarações de vontade que ele contenham, através das quais se formam negócios jurídicos e estabelecem entre os respectivos parceiros as relações de direito privado ou público. Daí a importância posta por ele na afirmação da validade e eficácia dos documentos electrónicos, equiparando-os para todos os efeitos legais aos documentos tradicionais em papel.” - CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 282.

<sup>106</sup> Fomos os terceiro país, a seguir à Alemanha e à Itália.

<sup>107</sup> PIZARRO, Sebastião Nobrega, *ob. cit.*, pág. 53.

<sup>108</sup> “Contudo, não me parece sequer conforme com a realidade histórico-legislativa o entendimento tradicional de que o requisito da assinatura previsto na lei só seria satisfeito pela tradicional assinatura autógrafa. Já em 1930 a Comissão de Redacção das Leis Uniformes sobre as

ordenamento jurídico as modalidades de *assinatura electrónica*, à luz de uma conceção funcional, onde se tem em consideração as funções essenciais de uma assinatura num documento.

Uma vez que a assinatura autógrafa não é comportada nos documentos electrónicos, surgem várias modalidades de assinatura eletrónica. Em *lato sensu*, podemos encontrar<sup>109</sup>:

- *Código Secreto*, comumente designado por *PIN* ou *password*, constituído por um código numérico, utilizado conjuntamente com um cartão magnético que pode ser ou não portador de um microchip;
- *Assinatura Digitalizada*, onde é reproduzida a assinatura autógrafa do autor;
- *Chave biométrica*, onde são reconhecidas características do autor, como por exemplo a impressão digital;
- *Assinatura Digital* ou *criptográfica*, que pode ser utilizada segundo dois mecanismos: criptografia simétrica com chave única<sup>110</sup> e criptografia assimétrica com chave pública<sup>111</sup>.

---

*Letras e Livranças e sobre os Cheques* frisava que “a palavra assinatura é aqui empregada num sentido amplíssimo, para designar qualquer sinal material que sirva, segundo os usos do país, para identificar, em qualquer papel ou título, a personalidade daquele a apõe”. E a doutrina e jurisprudência dos Estados Unidos, relativamente à exigência de assinatura dos documentos constante dos chamados “Statutes of Frauds”, vêm adoptando o entendimento liberal de que não é exigida forma específica para a assinatura, a qual pode ser impressa, dactilografada, ou feita por qualquer outra marca, desde que tenha sido aposta, ou adoptada pela parte ou seu agente, para o fim de autenticar o escrito. Idêntica orientação tem sido detectada na jurisprudência dos tribunais ingleses.” - CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 293.

<sup>109</sup> Cfr. CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 274-275.

<sup>110</sup> “Funciona a partir de uma mesma chave possuída pelo emitente e pelo receptor da mensagem e que serve simultaneamente para codificá-la e descodificá-la. Apresenta como inconvenientes: a necessidade da multiplicação das chaves consoante os vários interlocutores de uma mesma pessoa ou empresa; a maior facilidade de a chave cair em poder de um terceiro; e a possibilidade de uma das partes atribuir falsamente declarações à outra, uma vez que a chave é a mesma para ambas.” - CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 296.

<sup>111</sup> Esta modalidade de *assinatura digital* utiliza dois tipos de “chaves”, uma chave pública e uma chave privada, onde a chave publica descodifica a chave privada. Então, “o titular do par de chaves, para assinar um documento, utiliza a sua chave privada [...], e a assinatura será verificada pelo destinatário da mensagem com chave publica correspondente àquela. O par chave

Com estes mecanismos é a assinatura apresenta-se como o resultado da “*introdução de certos dados, de que somos portadores, num determinado banco de dados, que os compara e, perante um resultado positivo, reconhece a identidade do portador permitindo-lhe completar a operação pretendida.*”<sup>112</sup>

No entanto, com as alterações introduzidas através do DL n.º 62/2003, de 3 de abril, o conceito de assinatura eletrónica deixou de ser o “*resultado de um processamento electrónico de dados susceptível de constituir objecto de direito individual e exclusivo e de ser utilizado para dar a conhecer a autoria de um documento electrónico ao qual seja aposta, de modo que: i) identifique de forma unívoca o titular como autor do documento; ii) a sua aposição ao documento dependa apenas da vontade do titular; iii) a sua conexão com o documento permita detectar toda e qualquer alteração superveniente do conteúdo deste.*” para se apresentar com um conceito mais genérico como sendo o “*resultado de um processamento electrónico de dados susceptível de constituir objecto de direito individual e exclusivo e de ser utilizado para dar a conhecer a autoria de um documento electrónico.*”<sup>113</sup> Dado este conceito tão abrangente, houve a necessidade de criar novos conceitos que especificassem algumas das modalidades de assinatura eletrónica.

Neste sentido a alínea c) do art. 2º do referido DL estabelece o conceito de assinatura eletrónica avançada que remonta à versão inicial do primeiro DL. Ora, também o primitivo DL incluía a assinatura digital dentro do conceito da assinatura eletrónica, o mesmo se verifica com o DL n.º 62/2003 que na alínea d) do referido artigo patenteia a assinatura digital como uma modalidade da assinatura eletrónica avançada. O legislador considerou ainda importante criar outra modalidade de assinatura eletrónica, a assinatura eletrónica avançada. O que quer que seja que se entenda por esta definição, mais não pretende ser do que outro modo de se referir à

---

*pública/privada é gerado por um algoritmo matemático que assegura que a assinatura apenas poderá ser verificada pela chave pública se tiver sido criada com a correspondente chave privada. Entre as duas chaves existe uma relação matemática tal que: não se consegue calcular uma chave a partir da outra; e quando um conjunto de dados for cifrado com uma das chaves, só a outra chave pode decifrá-lo.”* - CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 297.

<sup>112</sup> PIZARRO, Sebastião Nobrega, *ob. cit.*, pág. 53.

<sup>113</sup> Art. 2º, al. b) do DL n.º 290-D/99, de 2 de agosto, alterado pelos Decretos-Leis n.ºs 62/2003, de 3 de abril, 165/2004, de 7 de junho, 116-A/2006, de 16 de junho e 88/2009, de 9 de abril.

assinatura digital, tal como a alínea g) do art. 2º do DL n.º 63/2003, apesar do respectivo preâmbulo aludir a uma diversificação de graus de segurança e fiabilidade.

Não se descortina a utilidade desta hierarquia. “*Será que, além da assinatura digital (de criptografia assimétrica) existem outros meios tecnológicos que possam ser classificados como assinaturas electrónicas qualificadas ou como assinaturas electrónicas avançadas?* [...] PATRICK VAN EECKE e JOS DUMORTIER<sup>114</sup> parecem entender que sim, mas fazem-no apenas no domínio das hipóteses e em termos tais que [nos] leva a crer que não têm razão e, sobretudo, que não tomaram na devida conta e peso a gravidade das implicações deste assunto para a segurança do comércio electrónico, valor fundamental a ponderar./Referem, na verdade, que a definição de assinatura electrónica avançada é semelhante à de assinatura digital apontada [anteriormente]. E, embora acentuem que esta definição é “tecnologicamente neutral” [...] acabam por afirmar, mais adiante, que [...] eles claramente espelham a bem conhecida tecnologia da assinatura digital.”<sup>115</sup> A transposição mais não serviu do que ceder uma nova terminologia para o que já havia sido regulado. Fiquemos com dois exemplos: a assinatura electrónica avançada corresponde à primitiva definição de assinatura electrónica, e a assinatura electrónica qualificada representa uma única espécie da assinatura digital de criptografia assimétrica<sup>116</sup>.

Resta-nos apenas fazer referência, ainda que muito sucintamente, às entidades certificadoras. Estas para serem reconhecidos como tal necessitam de ser devidamente credenciadas por organismos competentes, nos termos e para os efeitos dos arts. 2º, al. p) e 8º do DL n.º 290-D/99. Uma assinatura digital apenas é válida se o seu titular possuir um certificado válido, concedido por uma entidade certificadora. Este certificado ou certificado digital consiste num “documento electrónico, acessível em

---

<sup>114</sup> Participaram na elaboração do projeto da Diretiva 1999/93/CE.

<sup>115</sup> CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 301; Cfr. COSTA, Nuno Trocado, *ob. cit.*, pág. 27.

<sup>116</sup> “[...] assinatura digital conduz a um elevado grau de certeza jurídica da autenticidade da autoria e da integridade do documento ao qual ela seja aposta, porquanto comprova seguramente que a assinatura foi aposta pelo seu titular e que o documento não foi alterado desde o seu envio ao destinatário. Consequentemente, a um documento assim assinado pode ser atribuída por lei a força probatória de um original escrito e assinado pelo seu subscritor./São estes o sentido e o fundamento do comando contido no n.º 1 do art. 7º do DL n.º 290-D/99[...].” - CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 307.

*ambiente informático a qualquer interessado na sua consulta, que cria a certeza de que a pessoa que apõe uma assinatura digital é a titular da respectiva chave pública, e por conseguinte, também da respectiva chave privada.”*<sup>117</sup> Assim, o documento eletrónico assinado com esta assinatura eletrónica é munido de força probatória plena, tal como estabelece o art. 3º, n.º 2 do DL n.º 290-D/99, de 2 de agosto.<sup>118</sup>

---

<sup>117</sup> CORREIA, Miguel Pupo, *ob. cit.*, pág. 314.

<sup>118</sup> PEREIRA, Alexandre Libório Dias, “*Comércio Electrónico e Consumidor*”, pág. 13.

#### 4. Algumas figuras afins

Após termos procedido à análise mais detalhada do contrato eletrónico, alguma confusão pode ter sido criada no nosso subconsciente. No nosso dia-a-dia estamos familiarizados com as algumas expressões tais como “contrato informático”, “contrato à distância”, “vendas automáticas”, entre outras denominações. Se atentarmos a uma interpretação “à letra” destes conceitos, tendemos a associá-los ao “contrato eletrónico”, na medida em que, como acabamos de ver, o contrato eletrónico, sendo celebrado informaticamente, também pode ser um contrato informático; dado que é celebrado à distância também o poderemos considerar um contrato à distância; será também ponderado como uma venda automática, visto que na tecnologia a automaticidade é imperativa. Mas o que os difere?

Desde já admitimos que estabelecer a distinção entre alguns conceitos não é fácil. Começemos por analisar o conceito de contrato informático, a tipicidade deste tipo de contratos decorre do seu objecto, apenas versa sobre bens ou serviços informáticos. Para serem qualificados como tal não é requisito usarem o meio informático na sua formação/celebração. Tal como defende SEBASTIÃO NÓBREGA PIZARRO, “*enquanto no contrato electrónico a informática é o meio essencial à sua concretização, independentemente do seu objecto, no contrato informático é a informática o objecto do contrato.*”<sup>119</sup>

Quanto às vendas automáticas, a confusão estabelecida também é apenas aparente. O facto de associarmos as novas tecnologias à automaticidade e o eletrónico ao automático não significa que o contrato eletrónico também seja uma venda automática, em última análise será enquadrado no regime de contrato à distância, tal como vemos adiante. “*A venda automática consiste na colocação de um bem ou um serviço à disposição do consumidor para que este o adquira mediante a utilização de qualquer tipo de mecanismos, com o pagamento antecipado do seu serviço.*”<sup>120</sup> Como se verifica, não se identifica com o comércio eletrónico. Pense-se, por exemplo, nas máquinas de café que é comum encontrarmos nos locais públicos.

---

<sup>119</sup> PIZARRO, Sebastião Nóbrega, *ob. cit.*, pág. 83; Cfr. Ac. do STJ, de 13 de janeiro de 2005.

<sup>120</sup> Art. 22º, n.º 1 do DL n.º 24/2014, de 14 de fevereiro, alterado pela Lei n.º 47/2014, de 28 de julho.

Por último, e porque existe um motivo para que este tipo de contrato seja analisado em último lugar, examinaremos brevemente o contrato à distância. É, com toda a certeza, a distinção mais complexa de expor, visto que há factores coincidentes entre o contrato eletrónico e o contrato à distância. Este encontra-se regulado pelo DL n.º 24/2014, de 14 de fevereiro, alterado pela Lei n.º 47/2014, de 28 de Julho, onde no seu art. 3º, al. f) encontramos a sua definição – “*um contrato celebrado entre o consumidor e o fornecedor de bens ou o prestador de serviços sem presença física simultânea de ambos, e integrado num sistema de venda ou prestação de serviços organizado para o comércio à distância mediante a utilização exclusiva de uma ou mais técnicas de comunicação à distância até à celebração do contrato, incluindo a própria celebração.*” Trata-se de um contrato celebrado entre o consumidor e o fornecedor de bens ou prestador de serviços sem presença física de ambos, o mesmo se verifica em relação ao contrato eletrónico. Integrado num sistema de venda ou prestação de serviços organizado para o comércio à distância, requisito igualmente presente no contrato eletrónico. A exigência de utilização exclusiva de uma ou mais técnicas de comunicação à distância<sup>121</sup> até à celebração do contrato inclusive encontra-se plasmada no contrato eletrónico. No entanto, o contrato eletrónico exige que as comunicações sejam realizadas *on-line* e, naturalmente, veiculadas por meios eletrónicos, o que não se verifica no contrato à distância. Pense-se por exemplo, na venda por catálogo, na conhecida marca *Avon* de produtos de cosmética ou no *Círculo de Leitores*, e no fax.

*“A Directriz sobre comércio electrónico aparenta ser uma complementação da directriz sobre contratos à distância. Nesta nada se diz sobre a celebração electrónica, e na primeira só se regula a celebração por meios electrónicos. Daqui resultaria que a directriz sobre contratos à distância seria aplicável à celebração de contratos por via informática, sempre que o seu regime não fosse incompatível com a Directriz n.º 00/31. [...] A aplicação complementar da Directriz não pode assim*

---

<sup>121</sup> Refira-se que ao longo do DL em questão não é feita referência à Internet, apenas é referido no art. 9º, n.º 2 que o “*fornecedor de bens ou prestador de serviços deve entregar ao consumidor uma cópia do contrato assinado ou a confirmação do contrato em papel ou, se o consumidor concordar, noutro suporte duradouro [...]” (sublinhado nosso).*

*deixar de se verificar no que respeita à celebração de contratos electrónicos.”<sup>122</sup>*

Arriscaremos afirmar que o contrato eletrónico é um subtipo de contrato à distância.

---

<sup>122</sup> ASCENSÃO, José Oliveira de, *ob. cit.*, pág. 46; Cfr. ALMEIDA, Carlos Ferreira de, *ob. cit.*, pág. 148-149; Cfr. COSTA, Nuno Trocado, “Regulando a Contratação Electrónica”, *Verbo Jurídico*, março 2005, pág. 15.

## 5. Conclusão

É indubitável a necessidade que o jurista possui em acompanhar não só as alterações no ordenamento jurídico, como também em atualizar-se quanto às inovações tecnológicas, sob pena de ficar estagnado no tempo e jamais conseguir conviver nesta nova era tecnológica.

Como comprovamos ao longo do presente trabalho, em vários momentos sentiu-se a necessidade não só de compreender as alterações introduzidas nos diplomas como também fazer um esforço para que tentássemos entender o modo de funcionamento destes meios tecnológicos. Foi precisamente esta necessidade de “estar atualizado” do jurista que motivou a realização da presente dissertação.

Obtivemos contacto com vários diplomas que se interrelacionam e completam entre si. O grande objeto do nosso estudo foi o DL n.º 7/2004, de 7 de janeiro, alterado pelo DL n.º 62/2009, de 10 de março e pela Lei n.º 26/2012, de 29 de agosto, que transpõe a Diretiva 2000/31/CE<sup>123</sup> de 8 de junho de 2000, sobre o comércio eletrónico no mercado interno e tratamento de dados pessoais, que julgamos ser alvo de algumas críticas. O referido DL por ser o diploma que transpõe a Diretiva contém, na nossa opinião, algumas falhas incompreensíveis.

Desde logo, o facto de não conseguirmos vislumbrar a razão pela qual uma pessoa colectiva não possa ser considerada consumidor perante aquele regime, é no mínimo inexplicável.

Somos da opinião de que a oferta em rede se apresenta como uma proposta contratual, pelas razões já anteriormente expostas, e pelo que seria normal que o contrato se concluísse com a ordem de encomenda. Assim, e apesar de reconhecermos que a lei define a confirmação da encomenda como o momento da conclusão do contrato, consideramos que este já se deveria considerar concluído com a ordem de encomenda.

Outra denegação que apresentamos é relativamente ao DL n.º 290-D/99, de 2 de agosto, alterado pelos Decretos-Leis n.ºs 62/2003, de 3 de abril, 165/2004, de 7 de

---

<sup>123</sup> “Esta Directiva surgiu em virtude de a Comunidade ter considerado que a divergência de legislações, bem como a insegurança dos regimes jurídicos nacionais no âmbito da sociedade de informação, poder funcionar como obstáculo ao bom funcionamento do mercado interno, em virtude de tornar menos atraente a liberdade de estabelecimento e a livre prestações de serviços.” – LEITÃO, Luís Menezes, *ob. cit.*, pág. 147.

junho, 116-A/2006, de 16 de junho e 88/2009, de 9 de abril, mais concretamente quanto à primeira alteração realizada ao diploma. Entendemos que as modificações introduzidas, nomeadamente quanto à terminologia dos tipos de assinaturas, apenas vieram dificultar o que estava bastante claro e simples. Cremos que nem o próprio legislador consiga explicar o objetivo da existência de uma hierarquia de assinaturas eletrónicas.

Em suma, acreditamos que não era intenção do legislador dificultar a clareza das normas. No entanto, julgamos ainda necessário que seja adotado um diploma em que pondere de forma mais precisa os momentos da conclusão do contrato, consoante se trate de um convite a contratar ou de uma proposta contratual. Até porque, só assim, mantendo-nos fiéis às normas gerais dos contratos, é que conseguimos atingir uma maior proteção dos consumidores e, conseqüentemente, uma melhor e confiante implementação da contratação eletrónica, segundo os ideais da certeza e segurança jurídica.

## 6. Bibliografia

ALMEIDA, Carlos Ferreira de, “*Contratos I – Conceito. Fontes. Formação.*”, 5ª Edição, Almedina, setembro 2013.

ANACOM, “*O Comércio Electrónico em Portugal – O quadro legal e o negócio*”.

ANTUNES, José A. Engrácia, “*Direito dos Contratos Comerciais*”, Almedina, maio 2014.

ASCENSÃO, José Oliveira:

“*A Sociedade de Informação*” in Direito da Sociedade de Informação, Vol. I, Coimbra Editora;

“*O Comércio Electrónico em Portugal – O quadro legal e o negócio*”, ANACOM.

BALTAR, Angel Fernández-Albor, “*Aspectos Fundamentales de la contratación electrónica*” in Comércio Electrónico en Internet, Marcial Pons, Madrid, 2001.

BAPTISTA, Luiz Olavo, “*Comércio Electrónico: Uma Visão do Direito Brasileiro*”.

Comunicação da Comissão COM (97) 157 final, de 15 de abril de 1997 – “*Uma iniciativa europeia para o comércio electrónico*”, consultada através de <http://www.anacom.pt/render.jsp?contentId=970707#.Vh6V-WTBzGc>.

COUTO, Rute, “*Comércio e Consumo Electrónico*”, Porto, 2004.

CORDEIRO, António Menezes:

“*Direito Comercial*”, 3ª Edição, Almedina;

“*Tratado de Direito Civil I: Parte Geral*”, Tomo I, 3ª Edição, Almedina, 2007.

CORREIA, Miguel Pupo, “*A assinatura electrónica e certificação digital*” in Direito da Sociedade de Informação, Vol. VI, 2006, Coimbra Editora.

COSTA, Nuno Trocado, “*Regulando a Contratação Electrónica*”, Verbo Jurídico, março 2005.

CRISCUOLI, Giovanni, “*Il Contratto – Itinerari normativi e riscontri giurisprudenziali*”, 2ª Edição, 2002, CEDAM.

HOMEM, Mariana C. E. Carvalho, “*A Formação dos Contratos no Comércio Electrónico*”, FDUP, julho 2012.

HORSTER, Heinrich Ewald, “*A parte Geral do Código Civil Português – Teoria Geral do Direito Civil*”, Almedina, maio 2007.

“*Lei do Comércio Electrónico Anotada*”, Ministério da Justiça, Coimbra Editora, 2005.

LEITÃO, Luís Menezes, “*A responsabilidade civil na Internet*” in Direito da Sociedade de Informação, Vol. III, 2002, Coimbra Editora.

MARQUES, Mário Castro, “*O Comércio Electrónico algumas questões jurídicas*” in O Comércio Electrónico Estudos Jurídico – Económicos, Almedina, fevereiro 2002.

MONTEIRO, António Pinto, “*O novo regime jurídico dos contratos de adesão / cláusulas contratuais gerais*” in ROA, 1986, através do link [http://www.oa.pt/Conteudos/Artigos/detalhe\\_artigo.aspx?idsc=3328&ida=3346](http://www.oa.pt/Conteudos/Artigos/detalhe_artigo.aspx?idsc=3328&ida=3346)

OLIVEIRA, Elsa Dias, “*A Protecção dos Consumidores nos Contratos Celebrados da Internet*”, Almedina, março 2002.

PINTO, Carlos Alberto da Mota, “*Teoria Geral do Direito Civil*”, 3ª Edição, 12º Reimpressão, Coimbra Editora, 1999.

PEREIRA, Alexandre Dias:

*“Programas de Computador, Sistemas Informáticos e Comunicações Electrónicas: Alguns aspectos jurídico-contratuais” in ROA, Ano 59, III, 1999;*  
*“Comércio Electrónico e Consumidor”.*

PINTO, Carlos Alberto da Mota, *“Teoria Geral do Direito Civil”*, 3ª Edição, 12º Reimpressão, Coimbra Editora, 1999.

PIRES, Rita Calçada, *“Tributação Internacional do Rendimento Empresarial gerado através do Comércio Electrónico”*, Almedina, fevereiro 2011.

PITA, Manuel, *“Notas sobre o Regime da Contratação Electrónica”*, agosto 2007.

PIZARRO, Sebastião Nóbrega:

*“Comércio Electrónico – Contratos Electrónicos e Informáticos”*, Almedina, julho 2005;

*“Glossário de Termos e Conceitos Contratuais”*, Coimbra Editora.

SILVA, Hugo Lança, *“As Leis do Comércio Electrónico tentativa de desconstrução de um complexo puzzle”*, Verbo Jurídico, maio 2007.

SOUSA, Rabindranath Capelo, *“Teoria Geral do Direito Civil”*, Vol. I, Coimbra Editora, agosto 2003.

TELES, Inocêncio Galvão, *“Manual dos Contratos em Geral”*, 4ª Edição, Coimbra Editora, 2002.

TRABUCO, Cláudia, *“O Comércio Electrónico em Portugal – O quadro legal e o negócio”*, ANACOM.

VASCONCELOS, Pedro Pais de, *“Teoria Geral do Direito Civil”*, 7ª Edição, Almedina, novembro 2012.

VIDE, Carlos Rogel, “*En torno al momento y lugar de perfeccion de los contratos concluídos via Internet*” in *Direito da Sociedade de Informação*, Vol. II, Coimbra Editora.

WALDEN, Ian, “*Regulating Electronic Commerce: Europe in the Economy*” in *O Comércio Electrónico*, Almedina, fevereiro 2002.

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