



DEPARTAMENTO DE ENSINO, INVESTIGAÇÃO E PRODUÇÃO EM DIREITO

LICENCIATURA EM DIREITO

LOTH CAPITIA EMÍLIO

**IMPLICAÇÕES DOS NEGÓCIOS DE JUROS VULGO 1/2 NO
ORDENAMENTO JURÍDICO ANGOLANO, CAUSAS E
CONSEQUÊNCIAS NA PROVÍNCIA DO HUAMBO, MUNICÍPIO SEDE.**

HUAMBO-2023

LOTH CAPITIA EMÍLIO

**IMPLICAÇÕES DOS NEGÓCIOS DE JUROS VULGO 1/2 NO
ORDENAMENTO JURÍDICO ANGOLANO, CAUSAS E
CONSEQUÊNCIAS NA PROVÍNCIA DO HUAMBO, MUNICÍPIO SEDE**

Trabalho de Conclusão do Curso apresentado ao Departamento de Ensino e Investigação, como requisito parcial à obtenção de grau de Licenciatura, no Curso de Direito do Instituto Superior Politécnico da Caála.

Orientador: Augusto Ngongo Bernabé, MSc

HUAMBO-2023

Dedico este humilde contributo científico aos meus pais, Arão Emílio e Judith Nanjila por terem me gerado, e suportarem imensuráveis coisas sobre mim, com base a minha formação, crescimento espiritual e crença nos meus objetivos.

AGRADECIMENTOS

Em primazia, à Deus pela bem preciosa vida, pelo seu dom inefável, pela grandiosidade graça de permitir que esse dia hoje se tornasse uma realidade.

Ao meu preferido comandante Pai, Arão Emílio pela paciência, noites malpassadas, objetivos adiados e uns anulados, tudo em prol da salvaguarda e priorização da minha formação, a minha guerreira e esforçada Mãe, Judith Nanjila por me ensinar que riqueza não é só dominar o poder financeiro, mas sim amar a Deus acima de tudo, dar ombro amigo as pessoas que nos amam e sermos os verdadeiros donos dos nossos objetivos;

Aos meus queridos irmãos, pelo amor, segurança, consolo incomparável e coragem dada a quanto aos obstáculos encontrados nessa dura caminhada;

Aos meus filhos, por me darem o privilégio de ser pai, e servirem de motivação imensa para lhes dar uma vida melhor e um exemplo de classe a se inspirarem;

A todos aqueles amigos que não cabem nestas sinceras linhas, mas que o coração não esquece, obrigado pela ajuda moral, espiritual e económica;

Aos meus guerreiros colegas, que juntos enfrentamos humilhações, perdemos sonos, gastamos muito dinheiro, mas que acima de tudo fomos coroados de muito conhecimento e sabedoria, e hoje juntos podemos dizer, valeu apenas todo sacrifício feito unanimemente.

Não há colegas sem professores, se não agradecer os meus corajosos docentes, que haja lei que me julgue como ingrato inflagrado, em infinitas gratidões, caros professores recebam os meus agradecimentos, foi um prazer imenso beber tanto conhecimento em vós recebido.

Logo, está claro que essa conquista é apenas representada, mas é de todos nós...

[...] talvez não tenhamos conseguido fazer o melhor, mas lutamos para que o melhor fosse feito [...]. Não somos o que deveríamos ser, mas somos o que iremos ser. Mas graças a Deus, não somos o que éramos.

(Martin Lutherking)

RESUMO

Este trabalho com tema, Implicações dos negócios de juros no ordenamento jurídico angolano, causas e consequências na Província do Huambo, Município Sede, é um tema de grande realce, tudo porque tais implicações têm actuado com muita frequência aos Municípios desta província, na medida em que, muitos utentes já não conseguem desenvolver os seus Índice desenvolvimento humano, tudo porque, os contractos de juros por eles celebrados fazem com que eles vivam corrigindo apenas os erros ou as dívidas por eles contraídas. Sem desprimor aqueles utentes que fazem dos juros o seu ganha pão e o fazem para financiar os seus projectos de forma legal, justa e licita. Foi então nesses francos pensamentos, que surgiu a situação problemática, partindo das causas e consequências advindas do negócio de juro como, mitigar os conflitos de acordos de empréstimo de dinheiro entre as partes, definindo as condições e termos que regem a transacção financeira, com o objectivo de proteger os interesses de ambas as partes envolvidas. Na mesma senda, elaborou-se os seguintes objectivos da pesquisa. Geral: Analisar a formação dos contractos no Negócio de juro ou de empréstimo, estabelecendo um acordo legalmente vinculativo entre as partes envolvidas, garantindo que os direitos e responsabilidades de cada uma sejam devidamente protegidos. Objectivo Específicos: 1. Estabelecer mecanismos de protecção para o credor, como garantias, para mitigar o risco de inadimplência. 2. Proporcionar ao devedor condições razoáveis e acessíveis para pagamento do empréstimo, considerando sua capacidade financeira. O estudo é descritivo com cariz qualitativo-quantitativo. Utilizaram-se a revisão Bibliográfica, o questionário e a observação, como técnicas. Os resultados expressam a existência de professores, militares, negociantes, trabalhadores domésticos com tamanhas dificuldades no que concerne ao conhecimento, compreensão jurídico na generalidade.

Palavras chaves; Implicações, negócios de juros, usura e Direito.

ABSTRACT

This work with the theme “implications of interest business in the angolan legal aystem, causes and consequences in the province o Huambo, Municipal Headquarters” is a topic of grat importance, mainly because these implications have been affecting the citizens o this province frenquently. Many users are no longer able to develop their human development Index due t to the contracts they have entered into, as they only focus on correcting their mistakes or debts. Without diminishing theimportance of those users who make a living from interest and use it to finance their projects legally, fairly, and lawfully. It was from these frank thoughts that the problematic situation arose, based on the causes and conquences arising from interest business, such as mitigating conflicts in loan agreements between parties by definig the conditios, with the aim of protecting the interests of both parties involved. In the same vein, the following researchobjectives were formulated . General objective: to analyze the formation of contracts in interest or loan business, establishing a legally binding agreement between the parties involved, ensuring that the rights and responsibilities of each party are duly protected. Specific objectives: 1. Establish protection mechanisms for the creditor, such as guarantees, to mitigate the risk of default. 2. Provide reasonable and acessible conditions for loan repayment to the debtor, considering their financial capacity. The study is descriptive with a qualitative-quantitative approach. The results reveal that teachers, military personnel, traders, and domestic workers face significant difficulties in terms of legal knowledge and understanding in general.

keywords: Implications, interest business, usury and law.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	23
Tabela 2-Descrição População e Amostra	38
Tabela 3-Distribuição de Funcionários e outras Classes sociais	40
Tabela 4-Quanto consegues ganhar por mês?	41
Tabela 5-Quais são os grandes motivos que te levaram a recorrer a negócios de juros?	41
Tabela 6-Já teve conflitos ou implicações com alguém q havia emprestado o dinheiro, pra depois te devolver com juros, porquê.....	42
Tabela 7-Qual era o critério abordado por vós, quanto ao pagamento	42
Tabela 8-Qual foi o justificativo do devedor?	43
Tabela 9-Tens noção da taxa legal que deve ser acrescida num negócio de juro?	43
Tabela 10-Quais têm sido as grandes dificuldades ou consequências, a par dos negócios de juros?	44
Tabela 11-Já tentaram resolver esses conflitos a uma entidade judicial?	44
Tabela 12-Se já, qual foi a decisão da entidade que resolveu?	45
Tabela 13-Quanto consegues ganhar durante o mês?	45
Tabela 14-Quais são os grandes motivos que te levaram a recorrer a negócios de juros?	46
Tabela 15-Ja teve conflitos ou implicações com alguém q havia emprestado o dinheiro, pra depois te devolver com juros, porquê	46
Tabela 16-Já tentaram resolver esses conflitos a uma entidade judicial ?	47
Tabela 17-O que te levou a fazer o pagamento tardiamente?	48
Tabela 18-Tens noção das taxas que devem ser aplicada no juro com conforme a orientação da lei?	48
Tabela 19-Quais têm sido as grandes dificuldades ou consequências, a par dos negócios de juros?	49

SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	11
1.1. Descrição da Situação Problemática	12
1.2. Objetivos da Pesquisa.....	12
1.3. Contribuições do Trabalho	12
2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA EMPÍRICA	14
2.1. Noções de Direito de Obrigações.....	14
2.1.1. O que vem a ser obrigação?	15
2.2. Noção dos Contractos.....	17
3. CAPÍTULO I – AUTONOMIA PRIVADA E O CONTRACTO	20
3.1. A Autonomia Privada como modo de produção do direito.....	20
3.2. A liberdade contratual como componente da autonomia privada: âmbito e limites	20
3.3. O contracto como instrumento de autorregulação dos interesses privados.....	21
3.4. Os efeitos do contracto entre as partes;.....	22
3.4.1. Supremacia da ordem pública e dos bons costumes	22
3.5. A boa fé na formação e na execução do contracto	23
3.5.1. Noções de Juros	26
3.5.2. Juro para os Economistas	27
3.5.3. O Juro de um Prisma Jurídico	27
3.5.4. Tipologia dos Juros	28
3.5.5. A Obrigação de Juros	29
3.5.6. A Liberdade de Estipulação de Juros	31
3.5.7. As taxas de juros	32
3.5.8. A Taxa dos Juros Legais	32
3.5.9. A Usura nos negócios de Juros	35
4. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS	37
4.1. Modelo de investigação.....	37
4.2. Métodos Empregues.....	37
4.3. Descrição do Lugar de Estudo	38
4.4. População e Amostra.....	38
4.5. Métodos Estatísticos.....	38
5. APRESENTAÇÃO DESCRIÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS	40
5.1. Questionários aplicado aos credores	40
5.2. Questionários aplicados aos devedores	45
5.3. Discussão geral dos resultados	49
6. PROPOSTA DE SOLUÇÃO	68

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	69
8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	70

1. INTRODUÇÃO

Este trabalho, como o próprio título aponta, versa sobre o desafio do juro, resultante do contracto de mútuo em relação a uma taxa de juros que exceda o limite máximo permitido por lei.

Neste trabalho de fim de Curso, faremos uma abordagem no Direito das Obrigações, especificamente nos contractos, isto é, desde o seu conceito, tipologias, fontes e entre outros pressupostos importantes que nos levarão a compreender a nascença do juro no contracto de mútuo. Não obstante, faremos questão de analisar a noção de juro, a sua origem e as suas principais categorias. De seguida, procuraremos entender em que consiste esta obrigação de juros, e a sua liberdade de estipulação.

Continuamente, avançaremos para o estudo do instituto da usura, apontando uma noção, distinguindo esta figura jurídica do Anatocismo e traçando uma breve evolução histórica da forma como a usura foi vista ao longo dos tempos. Falaremos um pouco na relação entre a usura e o Princípio da Autonomia da Vontade, da Boa fé, o Pactum sunt servant, para depois analisarmos na medida do possível os pressupostos gerais da relevância do negócio de juro acompanhado com todos os seus elementos.

Aqui chegados, tentaremos clarificar o âmbito de aplicação do artigo 282º do Código Civil e as possíveis consequências da consideração de um negócio como usurário em relação ou diferença com o Negócio de juro. Para finalizar a parte relativa à usura, tentaremos explicitar a razão pela qual o negócio usurário é tão repudiado pelos ordenamentos jurídicos em geral.

Escolhi este tema por se tratar de uma questão de vários interesses e por fazer ponte entre esses dois fulcrais ramos do Direito que são o Direito Civil remetido com o Direito Comercial. Ademais, apesar de ser de enorme importância nos dias de hoje, tendo em conta que o contracto de mútuo é essencial para o desenvolvimento de economias capitalistas como a nossa, é uma matéria que não tem sido muito abordada e que merece um estudo bem mais aprofundado que o possível neste trabalho. Ainda assim, espero que seja um humilde contributo para a evolução do Direito e para que Advogados, Juizes e Juristas em geral, compreendam melhor este riquíssimo instituto de usura na convenção de juro que exceda o limite máximo permitido por lei, no sentido de uma mais correcta e rigorosa aplicação do mesmo.

1.1. Descrição da Situação Problemática

Mitigar os conflitos de acordos de empréstimo de dinheiro entre as partes, definindo as condições e termos que regem a transação financeira, com o objetivo de proteger os interesses de ambas as partes envolvidas.

1.2. Objetivos da Pesquisa

1.2.1. Geral

Analisar a formação dos contractos no Negócio de juro ou de empréstimo, estabelecendo um acordo legalmente vinculativo entre as partes envolvidas, garantindo que os direitos e responsabilidades de cada uma sejam devidamente protegidos.

1.2.2. Objetivo Específicos:

1. Estabelecer mecanismos de protecção para o credor, como garantias, para mitigar o risco de in adimplência;
2. Proporcionar ao devedor condições razoáveis e acessíveis para pagamento do empréstimo, considerando sua capacidade financeira;
3. Facilitar a transparência e a clareza na comunicação entre as partes, evitando mal-entendidos ou disputas relacionadas aos termos do contracto;
4. Garantir o cumprimento dos direitos e obrigações de ambas as partes, protegendo os interesses de ambas em conformidade com as leis e regulamentos aplicáveis;
5. Propor por meio do tema, a criação de normas jurídicas que tutelem ou facilitem as taxas de juros, bem como o acesso à capitais moratórios, tendo em conta as condições sociais, económicas e financeiras dos utentes.

1.3. Contribuições do Trabalho

A presente pesquisa busca propor um processo ou programa de implementação de proposta para abranger o conhecimento do Direito a nível da Província em particular no Huambo/Sede.

Por outro lado, entende-se que a contribuição do trabalho se assenta igualmente na relevância do projecto tanto para académico não so jurídico, como também no seio económico, pois ela visará responder a uma situação pontual para amenizar as tamanhas consequências advindas dos negócios de juros ou de empréstimos aos utentes da Província do Huambo, Município Sede.

De forma mais substancial o presente estudo trará as seguintes contribuições:

1. Propostas de Implementação do ensino de Direito no ensino geral
2. Impulsionar a cultura Jurídica, com finalidade de generalizar o conhecimento do Direito, com fim de erradicar os conflitos que têm afectados os contraentes por intermédio do não conhecimento da lei.

2. FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA EMPÍRICA

2.1. Noções de Direito de Obrigações

A origem das obrigações no contexto do Direito Civil remonta aos fundamentos históricos e teóricos do direito romano. Durante o desenvolvimento do direito romano, os princípios e bases das obrigações foram estabelecidos.

No direito romano, as obrigações eram divididas em duas categorias principais: obrigações reais e obrigações pessoais. As obrigações reais estavam ligadas a direitos sobre coisas específicas, enquanto as obrigações pessoais decorriam de relações entre as partes envolvidas.

Ao longo do tempo, especialmente com a influência do direito romano, as obrigações evoluíram e foram incorporadas aos sistemas jurídicos modernos. No direito civil contemporâneo, as obrigações regem-se por um conjunto de princípios e regras que definem os direitos e deveres das partes envolvidas numa relação jurídica obrigatória.

O Direito das Obrigações, que já conheceu particular desenvolvimento no período romano, tem evoluído de forma nem sempre linear, apresentado por vezes cortes ou interrupções no seu desenvolvimento. Paralelamente aos institutos clássicos que nos foram legados pelos romanos, surgem cada vez mais novos institutos a dar resposta aos também novos problemas das nossas sociedades, problemas estes inimagináveis outrora. A par de um Direito Obrigacional clássico moderno, caracterizado por novos institutos, novos modelos conceituais, que visam dar respostas a problemas que só mais recentemente se têm verificado e que são produto derivado do funcionamento e da organização das complexas e ultradinâmicas sociedades do nosso tempo moderno. Em qualquer sociedade, independentemente do sistema político, económico vigente, existem bens escassos susceptíveis de apropriação individual, bens que por não existirem em quantidades suficientes para satisfazer em plenitude as necessidades de todos os que a eles concorrem, fomentam a existência de conflitos.

De uma forma resumida, o Direito das obrigações estuda os vínculos jurídicos criados entre pessoas em que o património do devedor poderá responder inadimplemento do credor.

2.1.1. O que vem a ser obrigação?

Washington de Barros Monteiro descreve a obrigação como sendo uma “relação jurídica, de carácter transitório, estabelecida entre devedor e credor e cujo objecto consiste numa prestação pessoal económica, positiva ou negativa, devida pelo primeiro ao segundo, garantindo-lhe o adimplemento por meio de seu património”

Pablo Stolze Gagliano e Rodolfo Pamplona Filho demonstram que o termo “obrigação” pode ser encarada como a “relação jurídica pessoal por meio da qual uma parte (devedora) fica obrigada a cumprir, espontânea ou coactivamente, uma prestação patrimonial em proveito da outra (credora), faz-se necessário analisar a sua constituição estrutural”.

Carlos Roberto Gonçalves conceitua a obrigação como o “vínculo jurídico que confere ao credor (sujeito activo) o direito de exigir do devedor (sujeito passivo) o cumprimento de determinada prestação”.

A obrigação pode ser encarada como, o vínculo jurídico por virtude do qual um sujeito fica adstrito para com o outro à realização de uma prestação.

Assim, este conceito mostra que existem dois sujeitos, o credor (sujeito ativo) e o devedor (sujeito passivo), onde é conferido a um sujeito o poder de exigir de outro a realização de uma prestação. Esta relação é exercida a partir de um carácter de colaboração ou cooperação entre as partes. A concepção apresentada demonstra a evidência do lado passivo da relação, mostrando a subordinação do devedor em face do credor. O devedor tem o ônus jurídico “de adotar certa conduta para a obtenção ou conservação de uma vantagem própria”, não sendo essa conduta imposta por lei.

Não obstante, nas relações jurídicas mais simples, o sujeito ativo, denominado credor, irá se beneficiar das obrigações que o passivo (devedor) deverá adimplir, podendo ser uma prestação patrimonial de dar, fazer ou não fazer (objeto da prestação), como no caso do contrato de doação, onde o doador tem a obrigação de entregar a coisa objeto do contrato. No entanto, nas relações jurídicas mais complexas, os contratantes são parte interligadas, onde simultaneamente teremos de um lado um credor e de outro lado um devedor. Como ocorre nos contratos de compra e venda onde o comprador é credor da coisa e devedor do preço; ao passo que o vendedor é credor do preço e devedor da coisa.

Em síntese, o termo obrigação abrange tanto o lado activo como o passivo da relação que giram em torno de uma prestação. Desta forma, os elementos essenciais desta relação são o credor, o devedor e a prestação.

A prestação é o acto pelo qual o devedor cumpre a obrigação na forma estabelecida, solvendo-a totalmente. Assim, a prestação é o objecto da obrigação, isto é, o elo que une as partes da relação obrigacional. Não há exigência de que a prestação seja certa ou ao mesmo determinada, basta que corresponda ao interesse do credor e seja digna de protecção legal ou contratual, podendo ser obrigação de dar coisa certa ou incerta, de fazer e de não fazer.

A obrigação pode ser considerada como um poder sobre o património do devedor, ou seja, é Ramo do Direito Civil que disciplina o direito de créditos.

Obrigação

É um título de crédito, que confere ao seu titular o direito de receber periodicamente juros, e numa determinada data, o reembolso do capital mutuado. Tendo como elemento principal a taxa de juro, o valor nominal, o preço de emissão, o valor do reembolso e o método de amortização.

Fontes das Obrigações

A priori, doutrinariamente constituem fontes das obrigações todos os factos que por força da lei ou de um negócio jurídico, forem considerados idóneos para originar uma relação jurídica obrigacional, ou seja, todos aqueles factos de onde a obrigação emerge e que dão origem ao nascimento do vínculo obrigacional.

Já legalmente, as fontes de Direito das Obrigações são:

1. Os Contratos, (art. 405°...)
2. Os Negócios jurídicos unilaterais (art. 457°...)
3. A gestão de Negócios (art. 464...)
4. O enriquecimento sem causa (art.473...)
5. E a responsabilidade civil (art. 483).

É importante notar que a origem das obrigações e as fontes mencionadas podem variar de acordo com o sistema jurídico específico de cada país, uma vez que diferentes países podem ter abordagens e conceitos diferentes em relação às obrigações.

Apenas uns descritos para compreensão, abordaremos mais sobre os contratos, nos negócios jurídicos, por que quase todas obrigações de Negócio Jurídicos, resultam necessariamente de um contrato, tudo porque a maioria das obrigações constituídas por via negocial, têm origem contratual. O contrato de juros, como exemplo, enquadra-se na origem das obrigações denominadas "obrigações convencionais". Estas obrigações decorrem de um acordo de vontades entre as partes envolvidas, ou seja, através de um contrato em que as partes estabelecem as condições e termos da transação.

2.2. Noção dos Contractos

A noção de contrato não tem mantido sempre a mesma fisionomia ao longo dos tempos, apenas a essência ou compreensão interpretativa tem vindo da premissa do contrato ser um acordo resultante da manifestação de duas ou mais vontades distintas que visa a obtenção de uma regulamentação unitária de interesses, em regra contrapostos harmonizado ou ajustados entre si e cujos os efeitos são tutelados pelo Direito.

Todavia, o conceito de contrato não pode ser apresentado com um significado unívoco. Desde as teorias voluntaristas, que veem no núcleo essencial do contrato, o consenso entre as partes, até as teorias normativas que analisam o contrato da perspectiva da relação emergente de acordo, muitas são as nuances assumidas por esta noção fundamental de direitos das obrigações.

contrato é um acordo (pacto ou convenção) juridicamente vinculativo (“vinculativo por força da Lei”) entre duas ou mais partes, pelo qual se produzem, via de regra, apenas na esfera jurídica destas, determinados efeitos jurídicos, nomeadamente a constituição, transmissão, modificação e/ou extinção de direitos, deveres e, eventualmente, outras posições (situações / relações) jurídicas ativas e passivas, que é formado pelas respetivas declarações de vontade, com conteúdo, via de regra, diversos, prosseguindo distintos interesses e fins, muitas vezes opostos, mas que se ajustam reciprocamente para a prossecução de um resultado unitário.

Na doutrina tradicional, o contrato é correntemente entendido como um acordo de vontade que unifica sob uma mesma disciplina jurídica, interesses contrapostos, mas que, por via de consenso se harmonizam entre si, neste diapasão, a essência do conceito “contrato”, reside precisamente na vontade das partes. Daí que a teoria das relações contratuais de facto causa por vezes tanta polémica, na medida em que sem vontade negocial não existir verdadeiro contrato.

Em síntese o contrato no âmbito interno é o acordo vinculativo, assente sobre duas ou mais declarações de vontade (oferta ou proposta de um lado e de outro a aceitação) contrapostas, mas perfeitamente harmonizados entre si, que visam estabelecer uma regulamentação unitária de interesses desde que não alteradas as circunstâncias em que se deu a vinculação.

Princípios a se ter em conta, nos negócios contratuais: **Princípio da Autonomia privada, Princípio da Boa Fé, Princípio da Sociabilidade, Eticidade, Operabilidade.**

A autonomia representa no direito contratual a própria vontade, portanto o contrato sem vontade não é contrato, por isso Carlos Alberto da Mota Pinto afirma que a autonomia é a ideia fundamental do Direito Civil, devendo ser compreendida: (a) quer no aspecto da liberdade de exercer ou não os poderes de que se é titular; (b) quer no aspecto mais completo, da possibilidade de conformar e compor, conjuntamente ou por ato unilateral os interesses próprios. A autonomia da vontade representa o ápice do liberalismo.

Era o princípio máximo do Estado burguês, onde todos eram iguais perante a lei e detinham a liberdade de escolha. Tal liberdade fundava-se na máxima da *pacta sunt servanda*, segundo a qual as partes deveriam seguir, obrigatoriamente, o que haviam estipulado no contrato, já que esse representa o resultado da vontade das partes. Com o Estado Social e, principalmente, com o Estado Democrático de Direito, as relações entre particulares passam a sofrer interferências legais (constitucionais ou não), numa busca pela igualdade material e justiça social, onde os princípios da solidariedade e da dignidade da pessoa humana mitigam o absolutismo da liberdade contratual, passando assim essas relações a serem reguladas pela autonomia privada (privada), o que significa que os contratantes detêm a liberdade de regulamentar as suas relações dentro dos limites legais.

Assim, enquanto a autonomia da vontade (dita também o poder negocial, poder de autodeterminação, ou auto vinculação dos interesses da parte.

A autonomia privada assenta exatamente na liberdade contratual, no poder dos contratantes disciplinar os seus interesses mediante o acordo de vontades, suscitando efeitos tutelados pela ordem jurídica. Têm as partes a faculdade de celebrar ou não os contractos, sem qualquer ingerência do Estado, sendo o contrato típico ou mesmo atípico.

3. CAPÍTULO I – AUTONOMIA PRIVADA E O CONTRACTO

3.1. A Autonomia Privada como modo de produção do direito

Quando falamos de autonomia privada e, como acontece no presente caso, de autonomia privada enquanto fator rurígena, não podemos deixar de definir o conceito que nos ocupa. Em muitos textos, e em diversos autores, os conceitos de autonomia privada e de autodeterminação surgem como sinónimos ou, no mínimo, como diferentes mas insuficientemente discriminados. Todavia, e aceitando o ensinamento do Professor Joaquim de Sousa Ribeiro, estas realidades são, não só diferentes, como bem definíveis. Segundo este autor, a autonomia privada «é um processo de ordenação que faculta a livre constituição e modelação de relações jurídicas pelos sujeitos que nelas participam”., distintamente da autodeterminação (assimilável ao conceito explanado pelo Professor Menezes Cordeiro de autonomia privada em sentido amplo), que define como um conceito de natureza pré-jurídica, o qual «assinala o poder de cada indivíduo gerir livremente a sua esfera de interesses, orientando a sua vida de acordo com as suas preferências». A autodeterminação configura-se, pois, como uma entidade da esfera dos valores e, por consequência, de âmbito mais vasto que a autonomia privada, a qual funciona como seu instrumento concretizado no domínio das relações interpessoais. Voltando a citar o Professor Sousa Ribeiro, diremos que «a conexão entre os dois conceitos não é, pois, de natureza constitutiva, mas instrumental: a autonomia privada relaciona-se com a autodeterminação como um meio para o seu fim (um dos seus fins)». Quanto à autonomia privada, que agora recolhe a nossa atenção, poderemos redefini-la como o campo de liberdade das pessoas para, entre iguais, autorregular as suas relações juridicamente relevantes e autogovernarem os seus interesses.

3.2. A liberdade contratual como componente da autonomia privada: âmbito e limites

São diversas as concepções sobre a natureza do conceito de liberdade contratual, mas penso que, apelando a razões pragmáticas e pedagógicas, poderemos defini-la (aproximando-nos do exposto pelo Dr. Paulo Mota Pinto) como uma faculdade jurídica integrante do princípio mais geral da autonomia privada ou, ainda, como uma das várias espécies do género autonomia privada. A liberdade contratual apresenta duas vertentes fundamentais, a saber, a liberdade de celebração e a liberdade de estipulação. Aquele princípio, na sua dupla vertente, recebe consagração legal no artigo 405º do Código Civil de 1966, principalmente no seu número 1, que reza que, «Dentro dos limites da lei, as partes têm a faculdade de fixar livremente o

conteúdo dos contratos, celebrar contratos diferentes dos previstos neste Código ou incluir nestes as cláusulas que lhes aprouver».

A liberdade de contratar não é, como já referimos, absoluta. Ela comporta limitações de várias ordens. Seguindo a lição do Professor Antunes Varela, vemos que esse começa por indicar, como primeira limitação à liberdade de contratar, o dever de contratar, a imposição de celebração de um contrato, que resulta para determinada pessoa, verificadas que sejam certos pressupostos. A recusa de contratar, nos casos que enumeraremos de seguida, porque ilícita, pode, no mínimo, fazer incorrer o faltoso em responsabilidade civil. A primeira das situações é a que resulta da promessa negocial de contratar, quer a obrigação resulte de convenção entre as partes, quer derive diretamente da lei, como acontece na ordem jurídica portuguesa quanto ao contrato de seguro obrigatório de responsabilidade civil automóvel. A segunda situação prende-se com a obrigação de contratar por parte das empresas que são concessionárias de serviços públicos (caso dos fornecimentos de água, gás ou eletricidade), as quais não podem recusar o estabelecimento do vínculo contratual com qualquer pessoa que se disponha a obter perante elas a prestação dos serviços concessionados. Um terceiro caso emerge da prática, por certas pessoas, de profissões de exercício condicionado, como acontece com os médicos, os quais não podem, exceto em caso de força maior, negar a assistência, em caso de urgência a doente ou sinistrado. Por fim, discute-se na doutrina se, noutros casos, como, por exemplo, quanto aos estabelecimentos fornecedores de bens vitais para o consumidor, não existirá, igualmente, uma obrigação de contratar, a qual ocorrerá, segundo entendemos, com segurança, quando esteja em causa uma situação de abuso de direito por parte daquele que se recusa a contratar. O segundo bloco de limitações ao direito de contratar posta-se no oposto das anteriores, consubstanciando-se na proibição de contratar com certas pessoas, de que daremos apenas o exemplo do disposto no artigo 877º, nº 1 do Código Civil de 1966, da proibição de venda por parte de pais e avós a, respetivamente, filhos ou netos.

3.3. O contrato como instrumento de autorregulação dos interesses privados

Vimos observando que o princípio da autonomia privada enforma todo o direito privado e se manifesta pelo poder dos particulares autorregularem os seus interesses, autogovernando a sua esfera jurídica. Isto significa que «os particulares podem, no domínio da sua convivência com os outros sujeitos jurídico-privados, estabelecer a ordenação das respetivas relações jurídicas. Em contrapartida, a ordem jurídica aceita e protege os resultados

assim obtidos, exatamente em virtude do facto de ter assumido como seu o) princípio fundamental da autonomia privada».

Acresce ao exposto, que o contrato é um instrumento jurídico vinculativo, o qual, sendo um acto livre na sua génese, ganha força obrigatória com a celebração, é lei para os seus intervenientes. A “lex contractus”.

3.4. Os efeitos do contracto entre as partes;

Na feliz definição do Professor Carvalho Fernandes, «a produção de efeitos do negócio jurídico consiste, afinal, na actuação, em cada caso concreto, dos efeitos estatuídos pela norma jurídica, por virtude da inserção, na previsão normativa, de um acto que preencha os requisitos do tipo que nela se contém». Encontramo-nos, pois, no domínio da eficácia extrínseca do negócio jurídico e, desde já, por razões sistemáticas, convém estabelecer a distinção entre a realidade dinâmica, efeitos, que acabamos de definir e a situação negocial resultante da celebração negocial. Esta, na aproximação feita pelo Professor Castro Mendes, pode ser intermédia ou final, caracterizando-se a primeira por ser «um estádio apenas na realização do fim imediatamente prosseguido pelas partes», e a segunda por representar a obtenção desse fim. Os efeitos do contracto não se produzem sempre imediatamente no momento da sua conclusão. Efetivamente, eles tanto se podem produzir naquele exacto momento, como em momento ou momentos posteriores; irem-se sucedendo no tempo; ou ocorrerem periodicamente no futuro. Por força desta diferença de realidades distinguem-se habitualmente os contractos, quanto à produção dos seus efeitos, em contractos de execução instantânea, aquele em que a realização dos interesses das partes se faz num ou em vários momentos definidos; contractos de execução permanente, aqueles em que os efeitos se vão produzindo continuamente durante toda a existência do contracto; e contractos de eficácia sucessiva, aqueles em que a execução ocorre periodicamente, mesmo que tal periodicidade seja irregular.

3.4.1. Supremacia da ordem pública e dos bons costumes

O princípio da autonomia privada não significa que, na manifestação (declaração) da vontade, em que o mesmo deve estar assegurado, não haja limitações, ou seja, não significa que a liberdade contratual pode ser exercida de forma ilimitada e absoluta, pois, se o que se pretende por meio do contracto é o reconhecimento pelo Direito da validade do negócio jurídico celebrado. Este há de ser convencionado sobrelevando-se os interesses sociais inerentes à ordem pública, não podendo exercitar a autonomia privada, estipulando convenções contrárias

ao ordenamento, de sorte que a liberdade contratual estará sempre balizada pelos princípios maiores da colectividade, os quais, em seu conjunto, constituem a chamada ordem pública.

João Baptista Machado afirma que “(...) a ordem pública não só pode ser induzida de um conjunto de normas ou quadros normativos que imperativamente organizam as instituições jurídicas e de certos valores fundamentais com assento constitucional” e complementa que (...), como pode ser a expressão da lógica intrínseca de uma instituição, ou ainda da idéia de ‘razoabilidade’, no sentido do que os americanos chamam o negative clearing- -test: no sentido de que o direito se recusa a dar cobertura ao exercício de uma discricionariedade manifestamente irrazoável (proibição do excesso).

Tabela 1

Ordem Pública	A vontade individual está subordinada à vontade colectiva, que no caso são normas públicas.
Bons Costume	São regras de boa convivência entre os indivíduos dentro de um período temporal.

Fonte (Autor, 2023).

Em suma, o respeito aos bons costumes e a ordem pública acarretam barreiras à celebração do contracto.

3.5. A boa fé na formação e na execução do contracto

A par do princípio da autonomia privada, de que vimos tratando, o princípio da boa fé constitui, quiçá, a trave mestra (por vezes invisível) do direito das obrigações e, consequentemente, da disciplina dos contractos, resultante do Código Civil nascido em 1966. O princípio da boa fé radica, de forma mais evidente mas não mais fundamentada do que o da autonomia privada, no campo dos valores ético-jurídicos. É um princípio cujo espírito, nas palavras de Trabucchi «é um ar que deve circular em toda a vida do contrato», e cujo âmbito de aplicação não se restringe à fase da formação do contracto, nos termos do disposto no artigo 227º do Código Civil de 1966 (onde representa um importante papel, como avaliaremos no módulo B deste Tema) mas embebe, igualmente, o momento da integração (artigo 239º do mesmo código) e estende-se ao momento da execução do contracto ou seja, do exercício dos direitos e do cumprimento das obrigações que dele resultam, conforme ordena o nº 2 do artigo

762º do mesmo complexo normativo, no qual se determina que: «No cumprimento da obrigação, assim como no exercício do direito correspondente, devem as partes proceder de boa fé». Segundo o Professor Menezes Cordeiro, «a boa fé surge referida no Código Civil português vigente em setenta artigos, dispersas pelos seus cinco livros».

Todavia, como melhor veremos à frente, a boa fé não se reveste sempre das mesmas características nos distintos referentes legais. Assim, a par das situações que elencámos, dos artigos 227º, 239º e 762º, a que podemos aditar, por exemplo, os artigos 334º, 272º ou 437º, entre outros, nas quais a referência à boa fé remete para um conceito objectivo deste instituto, temos as alusões dos artigos 243º, 612º, 1269º ou 1648º, para além dos mais, em que tais referências apontam para uma boa fé de características subjectivas. A primeira, a boa fé objectiva, constitui uma norma de conduta, um princípio geral de Direito que dirige e valora exteriormente a conduta dos sujeitos jurídicos. A boa fé em sentido subjectivo remete para um estado do espírito do sujeito de Direito, consistente na convicção fundamentada de que se comporta de acordo com as exigências da ordem jurídica. Adiante, a propósito das negociações preliminares e da culpa “in contrahendo”, abordaremos mais pormenorizadamente a distinção entre ambos os conceitos. Também para esse momento remetemos a análise da boa fé aplicada à formação dos contratos. Cabe-nos pois, neste lance, questionar o princípio da boa fé quanto à execução do contrato. Este princípio, no que à execução do contrato concerne, encontra-se plasmado no nº 2 do artigo 762º do Código Civil de 1966, o qual determina que, «no cumprimento da obrigação, assim como no exercício do direito correspondente, devem as partes proceder de boa fé». Por outro lado, encontra-se a norma legislativa, acoplada à do nº 1 do mesmo artigo 762º, na qual o legislador proclama o princípio da pontualidade no cumprimento das obrigações e que estabelece que, «o devedor cumpre a obrigação quando realiza a prestação a que está vinculado», com o que pretende exprimir a regra de que «cumprimento tem de ajustar-se inteiramente à prestação devida, de que ao «solvens» cabe efectua-la ponto por ponto, mas em todos os sentidos e não apenas no aspecto temporal».

A regra da boa fé objectiva, aplicada à fase da execução do contrato, dirige-se, como resulta do aludido número 2 do artigo 762º, tanto à actuação do devedor que cumpre a obrigação a que se encontra vinculado, como à do credor que exerce o seu direito creditório, devendo ambas pautar-se por critérios de lealdade e de honestidade. Diversamente da aplicação do princípio da boa fé, nos termos do disposto no artigo 227º do Código Civil de 1966, à culpa na formação dos contratos, na qual o legislador, ao menos literalmente, só faz referência a esta

modalidade de negócio jurídico, no domínio da execução a regra aplica-se, literalmente, não só aos contratos mas a todas as obrigações, independentemente da sua fonte. Porém, só em face de cada caso concreto se poderá desvendar o conteúdo deste conceito abstractamente indeterminado, se poderá preencher a cláusula geral disposta pela lei mas só desvendada pela aplicação prática.

«O legislador limitou-se a estabelecer a formulação elástica que impõe a cada uma das partes uma conduta honesta e conscienciosa, a fim de que não resultem afectados os legítimos interesses da outra. Eis o sentido da boa fé preconizada pelo n.º 2 do art. 762.º do Cód. Civ. para temperar uma interpretação e um desempenho estritos ou abusivos da relação obrigacional».

Por último, refiramos, ainda com o Professor Almeida Costa, que também de acordo com o princípio da boa fé se determinará a medida em que o credor deverá actuar para não dificultar o cumprimento.

A significação da boa-fé remete à leitura de dois conceitos de micro-racionalidades diversas. Em primeiro, momento, o conceito romano, interno, psíquico de fidelidade à palavra dada, dentro da perspectiva subjetiva (bona fides). Em um segundo momento, o conceito alemão, externo, comportamental, traduzido no treu und glauben (lealdade e confiança), denominada de boa-fé objetiva.

Art. 113. Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração.

- a. A interpretação do negócio jurídico deve lhe atribuir o sentido que:
- b. For confirmado pelo comportamento das partes posterior à celebração do negócio;
- c. Corresponder aos usos, costumes e práticas do mercado relativas ao tipo de negócio;
- d. corresponder à boa-fé;
- e. For mais benéfico à parte que não redigiu o dispositivo, se identificável; e
- f. Corresponder a qual seria a razoável negociação das

- g. Partes sobre a questão discutida, inferida das demais
- h. Disposições do negócio e da racionalidade econômica das
- i. Partes, consideradas as informações disponíveis no momento de sua celebração.

2º. As partes poderão livremente pactuar regras de interpretação, de preenchimento de lacunas e de integração dos negócios jurídicos diversas daquelas previstas em lei.

3.5.1. Noções de Juros

A princípio, Juros são valores do dinheiro no tempo. Ou seja funciona como se fosse o aluguel do dinheiro.

Com efeito, o juro está presente em muitos artigos do Código Civil quer como retribuição no seguimento de um contrato de mútuo, quer como uma espécie de sanção aplicada à parte inadimplente. É também prática comum, a cobrança de um juro quando alguém recorre à figura jurídica da venda a prestações para adquirir um qualquer bem. Para além disso, o Código Comercial estabelece também o chamado juro comercial, bem como a taxa supletiva de juros moratórios aplicável aos créditos cuja titularidade pertença a uma empresa comercial. Salientar também que, feita aos juros em sede de Direito Fiscal, devidos pelo atraso imputável ao contribuinte na liquidação ou no pagamento de imposto ou taxa.

O conceito de juro é muito antigo, tendo a sua existência observada desde as primeiras civilizações. Seu primeiro registro se dá em Babilônia em 2000 a.C. naquela época o pagamento dos juros era realizado através de uma moeda muito comum, as sementes.

É inegável a preponderância que os juros assumem em matéria de comércio, constituindo fundamentalmente o produto ou rendimento do crédito, ou seja, duma dívida de capital pecuniário, quer ela resulte de um mútuo, de uma indemnização a pagar ou de um imposto devido em atraso.

Juros de forma simplificada é o preço cobrado por um empréstimo e o dinheiro que se ganha com um depósito.

3.5.2. Juro para os Economistas

Originariamente, era costume dos economistas reunir os rendimentos em três grupos distintos, a saber: salários (do trabalho), rendas (da terra) e lucros (do capital). Estes economistas não faziam a distinção entre juros e lucros, fazendo corresponder, sem mais, os lucros ao capital, devido ao facto de, inicialmente, os papéis de capitalista e de empresários se concentrarem na mesma pessoa.

No entanto, esta concepção alterou-se e, hoje em dia, a distinção entre juros e lucros já é comum fazer-se. Para compreendermos esta distinção revela-se necessário saber o que os economistas entendiam por juro ou taxa de juro. Assim, para os economistas, juro ou taxa de juro consiste no preço ou rendimento especial do capital.

Nas palavras de PAUL SAMUELSON (1983) *Economia*, 5ª Edição, economista neokeynesianista americano, “o rendimento do capital é a sua taxa de juro anual, isto é, uma percentagem pura e simples por unidade de tempo – independentemente do dólar ou de outra unidade de valor”.

Da definição apontada e partindo do princípio que o juro advém do rendimento do capital levanta-se a questão de saber o que remunera o lucro, afinal? A resposta a esta interrogação, para a maior parte da doutrina, centra-se no facto de o lucro ser visto como a remuneração ou compensação que o empresário obtém pelo risco, inovação, incerteza, dinamização e impulsão do progresso económico. Por seu lado, o juro em si, dito puro, constitui a remuneração do simples capitalista, enquanto proprietário do capital investido, que não procura inovar, limitando-se apenas a ceder o capital.

3.5.3. O Juro de um Prisma Jurídico

Importa agora mostrar de que forma o nosso ordenamento jurídico vê o juro e se essa forma vai ou não ao encontro da conceptualização dos economistas. Olhando para a legislação portuguesa, rapidamente concluímos serem várias as referências ao juro espalhadas não só nos principais códigos nesta matéria (máxime Código Civil e Código Comercial) mas também em diversa legislação avulsa. Todavia, não encontramos qualquer normativo que concretamente define o conceito de juro. Com efeito, o juro está presente em muitos artigos do Código Civil quer como retribuição no seguimento de um contracto de mútuo, quer como uma espécie de sanção aplicada à parte inadimplente. É também prática comum, a cobrança de um juro quando

alguém recorre à figura jurídica da venda a prestações 8 para adquirir um qualquer bem. Para além disso, o Código Comercial estabelece também o chamado juro comercial, bem como a taxa supletiva de juros moratórios aplicável aos créditos cuja titularidade pertença a uma empresa comercial.

Como já foi referido, nenhum dispositivo legal define concretamente o juro, e sendo assim, podemos afirmar que inicialmente terá sido aceite o seu conceito económico. No entanto, a evolução do Direito aprofundou aquela noção ao ponto de podermos, hoje, concluir que, de um prisma jurídico, os juros consistem num “rendimento ou remuneração de uma obrigação de capital (previamente cedido ou devido a outro título), vencível pelo simples decurso do tempo, e que varia em função do valor do capital, da taxa ou cifra de remuneração e do tempo de privação, enquadráveis na categoria conceitual mais ampla dos frutos civis. Em regra, tanto o capital como o juro são de natureza pecuniária e este vai nascendo dia-a-dia.

3.5.4. Tipologia dos Juros

Explicitado o conceito de juro nas duas acepções mais relevantes para este trabalho, importa agora fazer uma breve alusão às mais importantes espécies de juros, para que possamos compreender toda a abrangência e essencialidade desta matéria para a nossa Economia e para o Direito em geral. E os mesmos podem ser de seguintes tipos:

3.5.4.1. Juros Voluntários e Juros Legais

Desde logo, devemos distinguir as situações em que a obrigação de pagar juros é ope legis, ou seja, deriva imediatamente da lei, daquelas em que essa obrigação advém de um negócio jurídico, as mais das vezes, um contrato de mútuo ou empréstimo, embora também possa resultar de uma venda a crédito ou ainda de um negócio unilateral, como um testamento, por exemplo.

Deste modo, seguindo o critério da fonte é possível classificar os juros como juros voluntários ou convencionais ou juros legais (em sentido estrito, pois em sentido lato todos os juros serão legais, dado que também em relação ao juros voluntários, o incumprimento do seu pagamento é sancionado pela lei, nomeadamente em sede de responsabilidade civil contratual). Do primeiro tipo serão todos aqueles juros que brotem de um negócio jurídico celebrado abrigo e respeitando as limitações dos Princípios da Autonomia da Vontade e da Liberdade Contratual,

como os resultantes de contratos de mútuo de dinheiro, de contratos de venda a crédito, etc., como já foi referido.

Do segundo género farão parte os juros que estão presentes amiúde no nosso ordenamento jurídico, como os juros previstos na legislação fiscal, os juros devidos em função da mora nas obrigações pecuniárias (artigo 806º do Código Civil) ou os juros resultantes do mandato (artigos 241º do Código Comercial e 1164º e 1167º do Código Civil). Juros Remuneratórios, Juros de Mora e Juros Compensatórios. Atendendo agora à função dos juros, ou seja, o objectivo económico dos juros, deve ser feita outra importante distinção. Com efeito, através deste critério podemos concluir pela existência de juros remuneratórios, juros de mora e juros compensatórios.

Assim sendo, os juros podem ter natureza remuneratória, retributiva, no sentido de constituir uma contraprestação onerosa pela cedência do capital, ou indemnizatória, como forma de reparar perdas e danos provocados pela mora em cumprir a obrigação.

3.5.5. A Obrigação de Juros

A obrigação de juros é, antes de mais, uma obrigação jurídica e, como tal, está subordinada ao regime geral das obrigações, para além das normas especialmente previstas para ela. Além disso, como vimos, a obrigação de juros pode derivar da lei (juros legais) ou de negócios jurídicos (juros voluntários ou convencionais).

Esta obrigação pode ser caracterizada de diferentes modos, conforme o critério que adoptemos. Assim, quanto ao *vínculo*, entendemos tratar-se de uma *obrigação civil*, porquanto se não for voluntariamente cumprida, o credor tem o direito de exigir judicialmente o seu cumprimento e de executar o património do seu devedor, de acordo com o artigo 817º do Código Civil. Ademais, *ex vi* artigo 476º, n.º 1 do Código Civil, “o que for prestado com a intenção de cumprir uma prestação *pode ser repetido*, se esta não existia no momento da prestação”. Neste âmbito, importa também sublinhar que, em princípio, a obrigação de juros será uma *obrigação divisível*, uma vez que a prestação é passível de ser fraccionada sem prejuízo do seu valor proporcional.

A autonomia da obrigação de juros acarreta ainda o efeito de o credor não poder recusar o pagamento dos juros sem o capital, com base no argumento de que tal constituiria um pagamento parcial, violando, assim, o disposto no artigo 763º do Código Civil. O que sucede é a extinção do crédito de juros e não o crédito de capital.

Como foi referido, a obrigação de juros está sujeita ao regime geral das obrigações. Tal sucede, por constituir uma das modalidades das obrigações segundo o critério do seu objecto. Assim sendo, a forte teori o crédito de juros encontra-se subordinado às causas gerais de extinção das obrigações, podendo assim extinguir-se por acção de qualquer uma delas. Importa não esquecer que a obrigação de juros tem uma natureza acessória, como dito supra, e nesse caso, a extinção do crédito de capital através da restituição faz com que a mesma consequência verta sobre os juros, excepção feita àqueles já vencidos e que o credor não abnegue. É ponto assente que quando houver simultaneamente uma obrigação de capital e de juros e for entregue uma prestação insuficiente para cumprir ambas, presume-se que ela foi entregue para pagar os juros, em primeiro lugar. Este princípio é deveras importante tendo em conta que, deste modo, o capital ou a fracção que ainda fique por liquidar continua a vencer juros e, para além disso, evita que a prescrição afecte esses mesmos juros. Contudo, a hierarquia de atribuição de pagamentos não é tão simples como aparenta, pois podem existir outras quantias a ter em consideração. Com efeito, de acordo com o artigo 785º do Código Civil, “quando, além do capital, o devedor estiver obrigado a pagar despesas ou juros, ou a indemnizar o credor em consequência da mora, a prestação que não chegue para cobrir tudo o que é devido presume-se feita por conta, sucessivamente, das despesas, da indemnização, dos juros e do capital” (n.º 1), salientando ainda que “a imputação no capital só pode fazer-se em último lugar, salvo se o credor concordar em que se faça antes” (n.º 2). No entanto, importa não esquecer que estes escalões que formam a pirâmide ordenada de pagamentos, não constituem várias obrigações, mas sim uma única com vários encargos ou sub-obrigações, ou seja, temos apenas uma obrigação que é a principal mas com encargos de despesas, juros e indemnização moratória.

Importa, por fim, abordar a temática do nascimento e vencimento dos juros. Como já tivemos oportunidade de referir, o crédito de juros vai germinando com o passar do tempo, ou seja, é contínuo. Por via de regra, os juros são devidos ao detentor do crédito principal, embora possa acordar-se o seu pagamento a terceiro. Para além disso, o titular desse crédito tem ainda a possibilidade de o alienar a outrem.

Normalmente, os juros correspondem a um certo período de tempo e apenas poderão ser reclamados após esse tempo. No entanto, as partes poderão estipular o seu pagamento antecipado. Estes juros são geralmente designados por juros antecipados.

Acerca do seu vencimento, podemos concluir que a sua data varia conforme o género de juro em causa, o que revela também a importância do capítulo anterior. Assim, os juros legais, na ausência de determinação legal, vencem-se com o seu nascimento e quotidianamente. Por outro lado, os juros voluntários vencer-se-ão no momento e de acordo com as condições convencionados. Doutro modo, os juros processuais vencem-se a partir da citação judicial e os juros moratórios a partir da constituição do devedor em mora, o que nas obrigações sem prazo certo se verifica com a interpelação.

3.5.6. A Liberdade de Estipulação de Juros

A possibilidade de estipulação de juros é hoje comumente aceite pela generalidade dos ordenamentos jurídicos, dado que até o Estado os arrecada nos casos de atraso no pagamento de imposto ou em resultado dos empréstimos que anui.

Os juros têm-se revelado como um trampolim basilar das economias capitalistas ao permitirem o crédito e o investimento e são legítimos na medida em que constituem uma compensação para o mutuante, por se ver impossibilitado de gastar aqueles capitais em bens de consumo ou noutros investimentos que tivesse em mente, para além de se justificar tendo em conta o risco que ele corre em não reaver a quantia mutuada. O pagamento de juros justifica-se, ainda, nos casos de atraso culposo no pagamento do que é devido a alguém.

No entanto, como veremos mais tarde neste trabalho, o juro nem sempre foi bem visto. Com efeito, já ARISTÓTELES, discípulo de Platão e professor de Alexandre, O Grande, criticava os juros, considerando que a moeda era “estéril” e, deste modo, não seria justa a cobrança de juros nos empréstimos. Contudo, esta posição foi-se amenizando com o passar dos tempos até ao ponto de se aceitar a estipulação de juros, desde que comedidos e equivalentes à indisponibilidade do capital e ao risco corrido.

É por isso que, hodiernamente, o comércio de capitais se encontra tão fortemente regulado, de modo a evitar situações de juros excessivos, resultantes da exploração dos necessitados, a montante, e a disciplinar o crédito e o trânsito da moeda, a jusante, o que constitui um complexo problema para o legislador, para manter o equilíbrio nesta linha tão

ténue. A evolução da forma como o juro foi sendo visto aos olhos da Sociedade acarretou consigo correspondente progresso no Direito. No Direito Romano, aceitava-se a remuneração no empréstimo, embora com limites à respectiva taxa, quer se tratasse de dinheiro ou géneros. Já o Direito Canónico, por seu lado, era inicialmente mais radical, repudiando o juro nos empréstimos pecuniários, porque o dinheiro em si não seria um valor, mas antes uma representação de valores. Esta foi uma concepção dominante em boa parte dos ordenamentos jurídico até ao século XVI, altura em que se retomou o pensamento romano.

3.5.7. As taxas de juros

Já vimos que são vários os tipos de juros existentes e que têm um limite que não poderão ultrapassar sob pena de se tornarem usurários e, conseqüentemente, ilícitos. Interessa, então, agora abordar os mais relevantes tipos de taxas de juros, pois elas variam de acordo com as matérias em causa. Ademais, algumas taxas têm uma grande tendência para sofrerem fortes variações, por diversos motivos que vão desde a política económica à própria conjuntura do país, geralmente associadas a épocas de instabilidade política e económica. Assim, para tentar evitar a desactualização das taxas de juro, por vezes, o legislador opta pelo sistema de indexação a uma taxa de referência, variando essas taxas indexadas directamente por acção da taxa de referência.

3.5.8. A Taxa dos Juros Legais

Como vimos, *juros legais* são “os devidos por determinação de disposição legal e que não indique a sua taxa ou montante e que igualmente são devidos quando *estipulados* também sem determinação de taxa ou quantitativo”, ou seja, funcionam como uma *taxa supletiva*.

Originariamente, o artigo 559º do Código Civil actual limitava a taxa de juros em 5% ao ano, até à entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 200-C/80, de 24 de Junho, que veio alterar esta matéria, estabelecendo que a taxa de juros legais deixaria de estar directamente regulada no Código Civil, passando a variar consoante a taxa de referência, estipulada em diploma avulso, sob a forma de Portaria, emanada conjuntamente pelos Ministérios da Justiça e das Finanças e do Plano O n.º 2 do referido artigo 559º do Código Civil dispõe que esta será também a taxa a aplicar no caso de os contraentes acordarem uma taxa de juros superior a esta, sem reduzir tal convenção a escrito. Esta taxa assume especial importância dado o elevado número de situações previstas no nosso

ordenamento jurídico onde se aplicam os juros legais, exponenciado com as inovações trazidas pelo já referido Decreto-Lei n.º 200-C/80, como são exemplo o facto de os juros do mútuo passarem a estar indexados àquela taxa e o alargar do âmbito de aplicação do regime do mútuo, presente no artigo 1146º do Código Civil, abarcando agora também todos os negócios ou actos de crédito, bem como outros análogos.

Por fim, convém informar que desde a entrada em vigor a 1 de Maio de 2003 da Portaria n.º 291/2003, de 8 de Abril, a taxa dos juros legais encontra-se nos 4%, substituindo assim os 7% em prática até então, impostos pela Portaria n.º 263/99, de 12 de Abril, por se considerar tal taxa “desajustada à realidade socioeconómica”.

A taxa do mútuo, como é bom de ver, será a taxa de juro aplicável aos contratos de mútuo. O regime desta taxa sofreu uma profunda alteração com o Decreto-Lei 200- C/80, de 24 de Junho, pois este diploma não só modificou o método de determinação da taxa de juro legal, presente no artigo 559º do Código Civil, como também reformulou o critério de estabelecimento do limite máximo dos juros do mútuo, passando estes a estar indexados à taxa de juro legal. Para além disso, o referido Decreto-Lei veio ser complementado pelo Decreto-Lei 262/83, de 16 de Junho, que veio acrescentar algumas disposições relevantes em termos de usura material e alargar o campo de aplicação do instituto da usura quer pelas alterações aos artigos 282º e 1146º do Código Civil e 102º do Código Comercial, quer pelo aditamento do artigo 559º-A do Código Civil, a fim de ser aplicável o regime previsto no artigo 1146º do Código Civil a outros negócios ou actos de crédito e outros análogos.

Assim sendo, à luz do dito artigo 1146º do Código Civil, num contracto de mútuo, o respectivo juro acordado não deverá exceder os 3% acima da taxa de juro legal se houver garantia real e 5% no caso de esta não existir (n.º 1). Para além disso, se as partes estipularem um juro superior ao limite máximo referido, este deverá ser reduzido a este limite, ainda que ao arrepio da vontade dos contraentes (n.º 3). Importa ainda não esquecer que, de acordo com o n.º 4 do artigo indicado, “o respeito dos limites máximos referidos neste artigo não obsta à aplicabilidade dos artigos 282.º a 284.º”, ou seja, mesmo que as partes determinem uma taxa de juro que não ultrapasse o limite máximo previsto na lei, ainda assim poderá o negócio ser considerado usurário.

Um contrato de juros, ou contrato de empréstimo remunerado, é um acordo legal entre um mutuante e um mutuário em que as condições para emprestar uma determinada quantia de

dinheiro ou bens são estabelecidas em troca do reembolso do empréstimo acrescido dos juros acordados.

Alguns elementos importantes que normalmente estão e devem ser incluídos num contrato de empréstimo remunerado são os seguintes:

1. Identificação das partes: Devem ser incluídos os nomes e endereços do mutuante e do mutuário.
2. Valor do empréstimo: A quantidade de dinheiro ou bens que serão emprestados ao mutuário é estabelecida.
3. Juros: É especificada a taxa de juro aplicável ao empréstimo. Pode ser um juro fixo ou variável, dependendo do que foi acordado entre as partes.
4. Prazo de reembolso: É estabelecido o período de tempo durante o qual o mutuário deve reembolsar o empréstimo. A periodicidade dos pagamentos (mensais, trimestrais, etc.) também pode ser especificada.
5. Condições de pagamento: a forma como os pagamentos serão feitos é detalhada, seja através de parcelas iguais ou pagamentos únicos no final do prazo.
6. Garantias: Em alguns casos, podem ser incluídas garantias para apoiar o empréstimo, tais como imóveis, veículos ou garantias.
7. Cláusulas adicionais: podem ser incluídas cláusulas adicionais pertinentes, tais como cláusulas de penalização por atrasos ou adiantamentos, cláusulas de seguro, etc.

É importante ressaltar que os contratos de empréstimo remunerados estão sujeitos às leis e regulamentos locais, por isso é aconselhável obter aconselhamento jurídico específico para garantir que o contrato esteja em conformidade com os requisitos legais aplicáveis em sua jurisdição.

3.5.9. A Usura nos negócios de Juros

Uma vez tratada a problemática do juro, ainda que sumariamente, para que completemos o quadro da análise do juro a que nos propusemos, importa agora debruçarmos sobre o vício da usura que constitui o segundo segmento do tema central deste relatório de fim do Curso.

Em matéria de usura, são dois os artigos do Código Civil essenciais para entendermos em que consiste esta vicissitude contratual, nomeadamente, o artigo 282º que estabelece no seu n.º 1 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”; e o artigo 1146º. que trata especificamente do mútuo usurário e que estatui no seu n.º 1 que “é havido como usurário o contrato de mútuo em que sejam estipulados juros anuais que excedam os juros legais, acrescidos de 3% ou 5%, conforma exista ou não garantia real”. De acordo com estes artigos, o negócio será usurário quando alguém, ao explorar a situação de inferioridade de outra pessoa, adquira vantagens excessivas ou injustificadas e, mais concretamente, o mútuo será considerado usurário se os respectivos juros ultrapassarem o limite previsto na lei. Todavia, o âmbito de aplicação deste instituto é mais amplo do que à partida possa parecer.

Já em 1784, MANUEL DE SANTANA BRAGA na sua Dissertação Theologico Jurídica entendia que “a Usura, considerada como abuso, sempre foi, e ainda hoje é a Pedra de Escândalo na Theologia da Mora”. Se atentarmos na raiz da palavra usura, vemos que ela provém de usus. Portanto, originariamente, usura era o preço a pagar pelo uso de determinada coisa e, embora inicialmente o conceito fosse aplicado ao uso de qualquer género de coisa, passou, mais tarde, a estar directamente conexo ao uso de dinheiro. Como já foi referido, já ARISTÓTELES, famoso filósofo grego do séc. IV a.C., criticava fortemente esta imposição feita ao mutuário para devolver não apenas o valor igual ao que tinha sido emprestado, mas também uma quantia relativa ao uso, por entender ser o dinheiro estéril, isto é, não produzir nada como já foi referido, estamos perante um negócio usurário quando alguém, ao explorar a situação de inferioridade de outra pessoa, obtém benefícios excessivos ou injustificados e, no caso de tal contrato ser um mútuo, será automaticamente considerado usurário se os respectivos

juros ultrapassarem o limite previsto na lei. De acordo com estes artigos, o negócio será usurário quando alguém, ao explorar a situação de inferioridade de outra pessoa, adquira vantagens excessivas ou injustificadas e, mais concretamente, o mútuo será considerado usurário se os respectivos juros ultrapassarem o limite previsto na lei.

4. PROCEDIMENTOS METODOLÓGICOS

4.1. Modelo de investigação

Para esta investigação prima-se por um modelo qualitativo-quantitativo onde são desenvolvidas duas etapas de pesquisa: primeiramente é conduzida a fase qualitativa para se conhecer o fenómeno estudado. De posse dessas informações, parte-se para a construção de um questionário fechado e o aplica no sector. Depois da tabulação, é feita a análise dos dados com o auxílio de instrumentos estatísticos.

A decisão pelo desenvolvimento de uma pesquisa quali-quantitativa envolve, além do interesse dos pesquisadores, o enfoque dado ao problema de pesquisa que, muitas vezes, depende de uma abordagem múltipla para ser adequadamente investigado (GIL, 1999; RICHARDSON, 1999; CERVO; BERVIAN, 2002).

4.2. Métodos Empregues

De nível teórico

Análise-síntese: possibilitou analisar as diferentes fontes bibliográficas do tema e os resultados do diagnóstico, estudando-os de forma separada com o fim de explorar as relações existentes entre eles de modo alcançar a recomposição das partes analisadas.

Histórico-lógico: permitiu narrar acontecimentos relacionados com as implicações dos contratos de empréstimos do passado para verificar a sua influência na sociedade de hoje, visto que as instituições alcançaram sua forma actual através de alterações de suas partes, ao longo do tempo, influenciadas pelo contexto cultural particular de cada época.

Indutivo-dedutivo: possibilitou analisar os factos partindo do singular para o geral de modo a garantir, melhorar ou inferir uma verdade universal que possibilita chegar a conclusões de maneira puramente formal.

Modelação: serviu para estruturar a proposta metodológica para identificar as causas do dos conflitos entre os contraentes.

De nível empírico.

Observação: permitiu constatar os utentes da Província do Huambo, Município Sede, observando, a forma da celebração contratual por eles praticados.

Entrevista: permitiu conhecer os critérios, as causas, bem como as realidades culturais e socioeconómicas que lhes motiva a recorrerem a contratos de empréstimos.

Questionários: permitiu-nos a coletar dados reais, para facilitação e veracidade dos factos sociais, dando enfoque ao tema a ser elaborado.

4.3. Descrição do Lugar de Estudo

Província do Huambo Município Sede, Bairros: Académico e Benfica.

4.4. População e Amostra

População pode ser entendida como um conjunto de pessoas, animais ou empresas, com características iguais a que se pretende estudar. Já a amostra será uma parte representativa da população. A amostra é seleccionada segundo critérios que garante sua representatividade (MATIAS, 2022).

4.5. Métodos Estatísticos

Este método foi utilizado para fazer uma análise dos dados numéricos utilizando a estatística descritiva para a obtenção dos resultados percentuais e a determinação das suas frequências.

A mesma análise dos resultados, teve como objecto de estudo na Província do Huambo, Município de Sede, onde se constatou aproximadamente, 435 entes que praticam negócios de juros, destes, apenas 15 participaram da entrevista respondendo os questionários. Pelo que, estes 15 serão alvos da análise dos quadros ou tabelas consequentes.

População 435, amostra 15 utentes entrevistados.

Tabela 2-Descrição População e Amostra

Extracto	População	Amostra	%
População	435	15	3,4
Credores	6	6	40
Devedores	9	9	60
Total	15	15	100

Fonte: elaboração própria, 2023.

Comentário: A tabela acima ilustrada, descreve a população alvo de 435 utentes, com amostra de 15 entes entrevistados, dos quais: 6 credores e 9 Devedores, onde os 6 credores correspondem 40% e os 9 devedores correspondem os 60% da amostra, totalizando 100%.

5. APRESENTAÇÃO DESCRIÇÃO E DISCUSSÃO DOS RESULTADOS

No presente estudo aplicou-se os questionários ao público alvo. Deu-se conhecimento aos inquiridos acerca da confidencialidade no tratamento de dados.

Os questionários preenchidos foram recebidos, por mim, da mesma forma que os havia entregados. No sentido de garantir a confidencialidade das respostas, os inquiridos não identificaram o remetente nos Questionários.

5.1. Questionários aplicado aos credores

Foi aplicado um questionário fechado onde os credores responderam as perguntas aplicando um x em uma das opções que as questões apresentavam. Feitas as recolhas, os dados obtidos foram os seguintes:

Tabela 3-Distribuição de Funcionários e outras Classes sociais

Nº de ordem	Tipo de funcionários ou classe social	Total	Masculino	Feminino	%
1º	Estudantes	2	1	1	13,3
2º	Professores	4	3	1	26,6
3º	Militares	3	3		20
4º	Negociantes	2	1	1	13,3
5º	Trabalhadores domésticos	4	2	2	26,6
6º	Total	15	10	5	100

Fonte: Elaboração Própria.

Comentário: Nesta tabela, 15 participantes do estudo, perfazendo um total de 100% dos quais, 2 estudantes de 13,3%, 4 professores, 26,6%, 3 Militares, 13,3%, 4 trabalhadores domésticos, 26,6%.

Na base destes resultados observa-se, que, as classes que mais recorre á negócios de juros é a classe dos professores, e dos militares com maior percentagem conforme ilustra a tabela.

Tabela 4-Quanto consegues ganhar por mês?

Nº	Credores	OPÇÕES DE RESPOSTA	%
1º	Credor	150.000.00	16,6
2º	Credor	100.000.00	16,6
3º	Credor	250.000.00	16,6
4	Credor	75.000.00	16,6
5	Credor	40.000.00	16,6
6	Credor	300.000.00	16,6
Total	6	915.000.00	100

Fonte: elaboração própria

Comentário: Nesta tabela verifica-se 6 credores dos 15 da amostra, ilustrando a quantidade de credores com diferentes quantias patrimónios que ostentam durante o mês, por ser apenas um credor a cada nº de ordem, deu-se a mesma percentagem por serem todos divididos por uma amostra 15 que é o número total de amostras.

Tabela 5-Quais são os grandes motivos que te levaram a recorrer a negócios de juros?

QUANTIDADE	CREDORES	OPÇÕES DE RESPOSTA	%
2	Credores	Para empreender	33,3
4	Credor	Para sustentar à família	66,3
Total	6		100

Fonte: elaboração própria

Comentário: Esta tabela ilustra os diferentes grandes motivos que têm levado os credores a recorrerem à negócios ou contractos de juros, pelo que, dos 6 em análise 3 responderam para empreender, dando a percentagem de 33,3 e outros 4 responderam para sustentar a família, dando a percentagem de 66,3, perfazendo 100%.

Tabela 6-Já teve conflitos ou implicações com alguém q havia emprestado o dinheiro, pra depois te devolver com juros, porquê

QUANTIDADE	CREDORES	OPÇÕES DE RESPOSTA	MOTIVO	%
4	Credores	Sim	Atraso de pagamento	66,3
2	Credores	Não		33,3
Total	6			100

Fonte: elaboração própria

Comentário: nesta tabela verifica-se as implicações ou conflitos que os credores se deparam ou têm se deparada com os devedores, tendo maior implicação advinda do atraso do pagamento, dando 66,3%, conforme responderam os 4 credores, apenas 2 credores, dos 6 alegaram nunca terem conflitos com os devedores.

Tabela 7-Qual era o critério abordado por vós, quanto ao pagamento

QUANTIDADE	CREDORES	OPÇÕES DE RESPOSTA	%
4	Credores	50 /100	66,6
2º	Credores	50 /80	33,3
Total	6		100

Fonte: elaboração própria

Comentário: nesta tabela verifica-se os critérios ou modalidades de acordos de pagamento do contracto de juro, onde 4 responderam 50/100, ou seja deve 50 mil, para posteriormente devolve com acréscimo de 50 mil kwanzas, destes então que perfazem 66,6%, e dois credores que responderam 50/80, devendo 50 mil e pagar com juros de 30 mil kwanzas, perfazendo 33,3%, totalizando assim 100%.

Tabela 8- Qual foi o justificativo do devedor?

QUANTIDADE	CREDORES	MOTIVOS DE ALEGAÇÕES DOS DEVEDORES SEGUNDO OS CREDORES	%
3	Credores	Resolveram um problema imperioso com a família	20
1	Credor	ter quantia ínfima na outrora	6,6
2	Credores	Doença	33,3
Total	6		

Fonte: elaboração própria

Comentário: Esta tabela ilustra os motivos de alegações dos conflitos do incumprimento contratual dos devedores, segundo os credores, onde 3 credores apontaram que uns respondiam terem resolvido problemas familiares, dizendo os mesmos que era apenas mentira para fugir da responsabilidade contratual por eles celebrada, destes mesmo 3 correspondem 20%, e 1 por não ter quantia certa no dia acordado 33%, e o outro que alegavam doença deu 33,3%, perfazendo assim 100%.

Tabela 9-Tens noção da taxa legal que deve ser acrescida num negócio de juro?

Quantidade	Credores	Opções de resposta	Motivos	%
3	Credores	Não	Sem interesse	50
2	Credores	Não	Nunca terem ouvido	33,3
1	Credor	Sim	Por meio de leitura	16,6
Total	6			100

Fonte: elaboração própria

Comentário: Esta tabela ilustra, o conhecimento da taxa legal exigida pela lei específica do regulamento dos juros pelo credores, pelo que, 5 responderam não terem conhecimento da lei, dos 3 alegaram falta interesse, dando 50%, 2 responderam nunca terem ouvido, dando 33,3, apenas 1 respondeu sim por meio da leitura, dando 16,6, totalizando 100%

Tabela 10-Quais têm sido as grandes dificuldades ou consequências, a par dos negócios de juros?

QUANTIDADE	CREDORES	MOTIVOS	%
3	Credores	Depressão psicológica	50
2	Credores	Económicas	33,3
1	Credor	Financeiras	16,6
Total	6		100

Fonte: elaboração própria

Comentário: esta tabela demonstra as tamanhas consequências que os credores têm passado, a quanto dos incumprimentos contratuais por parte dos devedores, onde 3 responderam Depressão psicológica, dando 50%, 2 responderam consequências económicas 33,3%, 1 um respondeu consequências financeiras 16,6%, totalizando 100%.

Tabela 11-Já tentaram resolver esses conflitos a uma entidade judicial?

Quantidade	Credores	Opções de resposta	Motivos	%
3	Credores	Não	Medo vs falta de conhecimento	50
2	Credores	Não	Falta de interesse	33,3
1	Credor	Sim	Por ter conhecimento da lei	16,6
Total	6			100

Fonte: elaboração própria

Comentário: Nesta tabela, entende-se as possibilidades dos contraentes terem resolvido os conflitos à uma entidade judicial, pelo que, 3 que fazem 50% da análise responderam, não; por medo e falta de conhecimento, 2 que fazem 33,3, responderam também não; por falta de interesse, e apenas 1 que dá 16,6, respondeu sim, por ter conhecimento da lei.

Tabela 12-Se já, qual foi a decisão da entidade que resolveu?

Quantidade	Credores		Com que alegações	%
1	Credor	Agiu a favor de mim	Incumprimento contratual por parte do devedor	100%
Total	1			100%

Fonte: elaboração própria

Comentário: Nesta tabela verifica-se, as alegações do juiz, quanto a decisão recorrida ao tribunal, dizendo o mesmo que juiz decidiu a seu favor, por este alegar incumprimento contratual por parte do credor, orientando assim por meio de coacção, conforme indica as exigências judiciais do incumprimento contratual.

5.2. Questionários aplicados aos devedores

Foi aplicado um questionário fechado onde os devedores responderam as perguntas aplicando um x em uma das opções que as questões apresentavam. Feitas as recolhas, os dados obtidos foram os seguintes:

Tabela 13-Quanto consegues ganhar durante o mês?

QUANTIDADE	DEVEDORES	OPÇÕES DE RESPOSTA	CLASSES SOCIAIS	%
3	Devedores	150.000.00	Professores	33,3
1	Devedores	50.000.00	Negociantes	11,1
1	Devedores	100.000.00	Estudantes	11,1
2	Devedores	30.000.00	Trabalhadores domestico	22,2
2	Devedores	75.000.00	Militares	22,2
TOTAL	9			100

Fonte: elaboração própria

Comentário: nesta tabela referente aos devedores, versa sobre a quantia que cada um auferir durante o mês, sendo que, 3 professores disseram 150mil kwanzas, dando 33,3%, 2 devedores, negociantes e estudantes alegaram 50 mil um e outro 100 mil kwanzas, dando 11,1

cada, e outros 4 devedores, trabalhadores domésticos, 30 mil a um e 75 mil kwanzas a outro, dando 22,2 a cada totalizando 100%.

Tabela 14-Quais são os grandes motivos que te levaram a recorrer a negócios de juros?

QUANTIDADE	DEVEDORES	OPÇÕES DE RESPOSTA	CLASSES SOCIAS	%
1	Devedores	Para empreender	Negociantes	11,1
1	Devedores	Para Empreender	Estudante	11,1
2	Devedores	Sustentar a Família	Militares	22,2
2	Devedores	Sustentar a Família	Trabalhadores domésticos	22,2
3	Devedores	Pagar a propina das crianças	Professores	33,3
Total	9			100%

Fonte: Elaboração própria

Comentário: Esta tabela ilustra os grandes motivos que levam a recorrer a negócios de juros, onde dois devedores alegaram motivos de empreendimento, dos quatros 2 estudantes e 2 negociantes, dando 11,1% cada, 4 devedores alegaram para sustentar a família, dos quatros 2 militares e outros dois trabalhadores domésticos, dando 22,2% a cada, outros 3 devedores alegaram motivo de pagar propinas das crianças ou filhos, dando 33,3%, totalizando assim 100%.

Tabela 15- Ja teve conflitos ou implicações com alguém q havia emprestado o dinheiro, pra depois te devolver com juros, porquê

Quantidade	Credores	OPÇÕES DE RESPOSTA	Motivo	%
3	Devedores	Sim	Atraso de pagamento	33,3
3	Credores	Sim	Falta de dinheiro no tempo acordado	33,3
2	Credores	Sim	Não pagamento de quantia certa	22,2
1	Credor	Não		11,1
Total	9			100

Fonte: Elaboração própria

Comentário: Nesta tabela verifica-se as implicações ou conflitos que os devedores se deparam ou têm se deparada com os credores, tendo maior implicação advinda do atraso do pagamento, respondido por 3 devedores, dando 33,3%, outros 3, por falta de dinheiro no tempo acordado 33,3, 2 por pagamento incerto,22,2, e 1 de 11,1% apenas que nunca teve nenhum conflito com credores, por sempre cumprir com as exigências contratuais, perfazendo assim 100% da análise. conforme responderam os 4 credores, apenas 2 credores, dos 6 alegaram nunca terem conflitos com os devedores.

Tabela 16-Já tentaram resolver esses conflitos a uma entidade judicial ?

Quantidade	Credores	Opções de resposta	Motivos	%
3	Devedores	Não	Medo vs falta de conhecimento	37,7
3	Devedores	Não	Falta de interesse	37,5
2	Devedores	Não	Por falta de conhecimento da lei	25
Total	8			100

Fonte: Elaboração própria

Comentário: Sobre a possibilidade de resolverem alguns conflitos em uma entidade judicial, 6 responderam não; alegando medo e falta de conhecimento e outros 3 alegaram falta de interesse, dando 37,5% cada, 2 também responderam não, por falta de conhecimento da lei, totalizando então, 100% da análise.

Esta tabela demonstra preocupação, intervenção rápida dos conhecedores e fazedores do direito na expansão do Direito, mobilização, implementação de debates, palestras e outros pressupostos importantes que suplantam a cultura jurídica aos utentes da Província do Huambo e não só.

Tabela 17-O que te levou a fazer o pagamento tardiamente?

Quantidade	Credores	Motivos de alegações dos devedores segundo os credores	%
3	Devedores	Resolveram um problema imperioso com a família	37,5
3	Devedores	Ter quantia ínfima na outrora	37,5
2	Devedores	Estive internado com o filho	25
Total	8		

Fonte: Elaboração própria

Comentário: Sobre as principais causas que têm levado os devedores a pagarem tardiamente o acordo, 6 responderam, motivos familiares dos outros 3 responderam quantia ínfima, dando 37,5% cada, 2 responderam doença como grande motivo, dando 25%, totalizando 100%.

Nesta tabela apesar de não constarem, os devedores alegavam que, mesmo dizendo essas causas ou prová-las os credores não minimizavam a razão, ainda assim alguns aplicavam juros de mora.

Tabela 18-Tens noção das taxas que devem ser aplicada no juro com conforme a orientação da lei?

Quantidade	Credores	Opções de resposta	Motivos	%
2	Devedores	Não	Sem interesse	22,2
4	Devedores	Não	Nunca ouvi	44,4
3	Devedores	Não	Ninguém ensina	33,3
Total				

Fonte: Elaboração própria

Comentário: no que tange ao conhecimento da taxa legal exigível pela lei dos juros, 2 dos 22%, responderam sem interesse, 4 dos 44,4% devedores responderam nunca terem ouvido, 3 dos 33,3% responderam, ninguém ensina, totalizando 100%.

Tabela 19-Quais têm sido as grandes dificuldades ou consequências, a par dos negócios de juros?

Quantidade	Credores	Motivos	%
2	Devedores	Depressão psicológica	22,2
3	Devedores	Económicas	33,3
4	Devedores	Financeiras	44,4
Total	9		

Fonte: Elaboração Própria.

Comentário: Quanto as grandes dificuldades ou consequências, advindas por negócios de juros, 2 dos 22,2%, alegaram depressão psicológica, 3 dos 33,3% alegaram consequências económicas, e 4 dos 44,4% com percentagem maior alegaram consequências financeiras, perfazendo assim 100%.

5.3. Discussão geral dos resultados

De realçar que as entrevista e os questionários basearam-se na colecta de dados do fenómeno social de contracto de empréstimo do famoso “kilapi” como é apelidado na nossa realidade social ou cultural, neste ponto faremos análise geral não só dos questionários, mas do negócio em sim na sua generalidade.

O mesmo negócio já é efectuado desde os tempos remotos, pese embora que actualmente sofreu muita dinâmica ou com muita frequência de efectividade.

Principais causas da recorrência do Negócio de juro ou de empréstimo:

1. Salário ínfimo ou atraso no recebimento do salário;
2. Mal gerência do salário, ou Falta de Educação financeira;
3. Desinteresse de empreender;
4. Burocracia na aquisição de créditos bancários e entre outras.
5. Má qualidade de vida

É legal, justo e ilicitamente importante e imperioso levar tudo isso em consideração, porque o descumprimento disso tem acarretado várias consequências aos contraentes.

Dos quais:

Para o Credor...

1. Rendimentos financeiros: O mutuante recebe juros como compensação pelo empréstimo concedido. Isto permite ao mutuante obter um retorno financeiro sobre o capital emprestado através do aumento dos seus recursos disponíveis.
2. Risco de incumprimento: existe o risco de o devedor não cumprir as obrigações de pagamento. Esta situação pode conduzir à perda de capital e a juros não pagos. O mutuante tem de avaliar cuidadosamente o risco antes de conceder um empréstimo e tomar as medidas adequadas, tais como exigir garantias ou realizar uma análise de crédito, para mitigar esse risco.
3. Fluxo de caixa: Receber juros ao longo do prazo do empréstimo pode ajudar a estabilizar o fluxo de caixa do credor, fornecendo uma fonte regular de receita.

Consequências para o Devedor...

1. Custo adicional: O devedor é responsável pelo pagamento de juros sobre o valor do empréstimo. Isto significa que o custo total do empréstimo será superior ao montante de capital original. O mutuário deve ter em conta o custo dos juros ao calcular a viabilidade e a acessibilidade do empréstimo.
2. Acesso ao capital: O empréstimo remunerado pode proporcionar ao devedor acesso a capital que, de outro modo, não estaria imediatamente disponível. Isso pode ser especialmente útil em situações em que o devedor precisa de financiamento para investir, expandir um negócio ou atender a outras necessidades financeiras.
3. Responsabilidade pelo pagamento: O devedor tem a obrigação de efetuar os pagamentos de acordo com as condições estabelecidas no contrato. O não cumprimento dessas obrigações pode levar a consequências legais, como acções de cobrança, danos à reputação e possíveis restrições de crédito futuras.
É importante notar que as consequências específicas do negócio de interesse podem variar dependendo das leis e regulamentos aplicáveis, bem como dos termos e condições acordados entre as partes envolvidas. Recomenda-se que as partes procurem

aconselhamento jurídico e financeiro adequado aquando da negociação e estabelecimento de um contrato de empréstimo remunerado.

Possibilidade da existência de usura no negócio de juro

A priori, nem todo contracto de juro é usurário, é tido como usurário toda taxa de juro que exceda a lei.

Em relação a uma taxa de juros que exceda o limite máximo permitido por lei, sendo por isso, desde logo, formalmente usurária (como vimos), o que de acordo com o estatuído no artigo 1146º, n.º 3 do Código Civil conduziria à redução ope legis da taxa de juros ao limite máximo. Ora, tal facto gera uma pergunta incontornável:

1. se no mesmo caso existir ao mesmo tempo usura formal e material, ou seja, a taxa de juros transpor os limites máximos e, simultaneamente, encontrarem-se verificados os pressupostos gerais do negócio usurário previstos no artigo 282º do Código Civil, qual o regime a aplicar?
2. Deverá efectuar-se a referida redução ao limite máximo, tendo em conta que se trata de uma norma imperativa e de constituir um regime especial para os contractos de mútuo e afins, estando assim em causa o Princípio da Especialidade?
3. Ou, por lado, devemos perceber que se trata de uma excepção a esse mesmo princípio, ponderando a porta aberta deixada pelo legislador no n.º 4 do artigo 1146º do Código Civil à aplicação do regime geral da usura, presente nos artigos 282º a 284º do mesmo Código e, deste modo, dar ao lesado a possibilidade de pedir a anulação do negócio ou a sua modificação segundo juízos de equidade?

No entanto, para que consigamos compreender todo o alcance desta questão é essencial percorrer um iter de conhecimento por entre juros e usura, interpretando alguns elementos importantes que preenchem a usura, conforme versa o artigo 282º do Código Civil.

Necessidade

Não é por acaso que iremos começar por analisar a situação de “necessidade”. Justifica-se, pois na generalidade dos ordenamentos jurídicos é esta a situação de inferioridade referida em primeiro lugar, sendo de entre todas as enumeradas no artigo 282º do Código Civil, a mais complexa e a que mais se verifica na realidade. Importa, desde já, esclarecer que tipo de

situações de necessidade é que serão relevantes para o artigo 282º do Código Civil, uma vez que nem todas merecem resguardo do nosso ordenamento jurídico. Assim, apenas devemos considerar abrangidas pelo artigo em questão, as situações de necessidade anormais, pois, de outro modo, todas as declarações negociais se encontrariam abrangidas por este regime, tendo em conta que o ser humano tem necessidades que, frequentemente, são saciadas através de declarações de vontade. Devemos conceber esta necessidade em termos abrangentes, de forma a abarcar não apenas as situações de necessidade essencialmente económica, mas também as de ordem física ou moral, quiçá ainda mais graves e reprováveis. “Explorar uma situação de angústia, aflição, perigo físico ou depressão moral de outrem é normalmente mais condenável do que aproveitar-se da sua necessidade económica”. A avaliação da situação de necessidade económica deverá ser feita caso a caso, sem nunca olvidar o Princípio da Dignidade da Pessoa Humana e utilizando como critério o “perigo que ameaça a existência económica do declarante”.

Nesta avaliação, não devemos considerar exigível que a situação de necessidade seja real, pois o lesado poderá estar erroneamente convencido que se encontra em tal estado, sendo assim pressuposto da sua declaração negocial, continuando a existir uma exploração dessa situação por parte do usurário. Deste modo, podemos concluir que a situação de necessidade putativa é relevante para conferir se determinado negócio é usurário. Como já foi referido supra, o momento determinante para averiguação da existência de usura num negócio é o da sua celebração. Assim sendo, é essencial que a situação de necessidade se verifique naquele exato momento, não se exigindo, por outro lado, que tal estado seja permanente. Nesta matéria, podemos afirmar que a culpa é irrelevante, pois independentemente do facto de poder ter sido o lesado o responsável por se encontrar naquela situação de necessidade, tal não legitima que o usurário se aproveite e explore a mesma. Nos outros tipos de situações elencadas no artigo 282º do Código Civil e que atentaremos de seguida, há sempre, de certo modo, culpa do lesado em encontrar-se naquele estado, e não é por esse facto que deixará de ser valorado negativamente pela ordem jurídica o negócio celebrado em tais circunstancialismos. Para além disso, as causas que levaram o lesado a essa situação de necessidade não têm necessariamente de estar directamente relacionadas com ele, podendo estar ligadas a um familiar próximo ou até a um amigo com quem tenha um laço afectivo forte, embora a proximidade entre os dois deverá ser sempre olhada casuisticamente. Interessa ainda salientar ainda que a situação de necessidade também se aplica às pessoas colectivas, não sendo restrita às pessoas singulares, embora não nos possamos esquecer de destringar as situações que também se podem verificar no caso das

peças colectivas (necessidade, inexperiência, dependência), daquelas que estão ligadas ao íntimo do ser humano e não seja possível concebê-las numa pessoa colectiva (ligeira, estado mental e fraqueza de carácter). Com efeito, uma pessoa colectiva também pode estar numa situação de necessidade mas apenas económica, pois já não será possível uma pessoa colectiva encontrar-se numa situação de necessidade física ou moral.

Inexperiência

Esta situação de inexperiência enunciada no artigo 282º do Código Civil pode ser de 2 tipos: inexperiência absoluta, caso a pessoa revele uma lacuna de conhecimentos da vida em geral; ou inexperiência relativa, quando a falta de saberes se resume a uma determinada área ou ramo de actividade. Em qualquer dos casos, será sempre relevante para determinar se determinado negócio está enfermo de usura. Porém, a averiguação da inexperiência terá sempre de ser feita *in casu*, bastando apenas que o lesado, aquando da sua declaração de vontade, não detenha os saberes necessários para ponderar e compreender devidamente os termos do negócio em causa. Importa também não esquecer que a inexperiência pode ou não derivar de uma incapacidade natural do lesado, como, por exemplo, nos casos de menoridade. Para além disso, a inexperiência não está ligada ao nível de cultura da pessoa. Podemos encontrar situações de inexperiência até em pessoas com um nível cultural elevado. O que conta é o seu conhecimento acerca daquele negócio jurídico específico. Poder-se-ia afirmar que a inexperiência por estar ligada ao desenvolvimento e capacidade intelectuais da pessoa humana não poderia verificar-se nas pessoas colectivas. Todavia, em abono da verdade, devemos entender esta situação de inferioridade em sentido lato, de forma a abarcar os casos das sociedades “recém-nascidas” que se lançam num mercado que não conhecem bem, sendo tal inexperiência por vezes aproveitada e explorada por outrem. Assim sendo, de certo modo, a pessoa colectiva também poderá ser considerada “ignorante”, considerando que são os titulares dos respectivos órgãos que constituem a vontade da pessoa colectiva em causa. Posto isto, levantar-se-ia a questão de saber se tal pessoa colectiva seria merecedora de tutela jurídica nesta matéria, uma vez que as declarações de vontade emitidas pelos titulares dos órgãos não correspondem à vontade deles mesmos, mas sim à vontade da própria pessoa colectiva, vista como uma individualidade jurídica autónoma. No entanto, quem não merecerá, de certo, protecção jurídica é quem explorou aquela situação de inferioridade, obtendo para si benefícios excessivos ou injustificados, e assim, deverá o Direito intervir para combater tais situações.

Ligeireza

Trata-se de um tipo de situação de inferioridade que não constava da estatuição original do artigo 282º do Código Civil e que foi incluída pelo Decreto-Lei n.º 262/83, de 16 de Junho. Como foi referido supra, era dispensável a sua inclusão na enumeração das possíveis situações de inferioridade para efeitos de usura. Tanto mais que o legislador no Código Penal de 1995, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 48/95, de 15 de Março que veio substituir o Código Penal de 1982, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 400/82, de 23 de Setembro, eliminou a ligeireza do catálogo das factíveis situações de inferioridade para efeitos da existência do crime de usura, presente no artigo 226º do Código Penal. A ligeireza é um conceito muito ambíguo e de complexa delimitação e que aparece amiúde de mãos dadas com a situação de necessidade.

Nos casos de ligeireza existe uma viciação da vontade, mas não o seu afastamento por completo. Com efeito, em situações mais radicais, o lesado, por culpa da ligeireza, poderá não compreender o conteúdo da sua declaração de vontade, remetendo assim para o campo da incapacidade accidental, prevista no artigo 257º do Código Civil e que segundo MOTA PINTO “abrange todos os casos em que a declaração negocial é feita por quem, devido a qualquer causa (embriaguez, estado hipnótico, intoxicação, delírio, ira, etc.), estiver transitoriamente incapacitado de representar o sentido dela ou não tenha o livre exercício da sua vontade”. Mais uma vez, o que releva nesta matéria é o momento da declaração de vontade e, assim sendo, a ligeireza não tem obrigatoriamente de ser um defeito frequente no lesado, bastando que se verifique naquele determinado momento. A sua averiguação terá de ser feita caso a caso, atentando na forma como o indivíduo em causa actuou concretamente, não sendo requisito que o lesado leve um estilo de vida esbanjador age com ligeireza o incauto, aquele que não ponderou os prós e os contras da sua declaração negocial e das consequências que os termos do negócio jurídico trarão à sua esfera jurídica, ou seja, estamos perante uma situação de ligeireza quando o indivíduo actuou precipitadamente. “Respeita a um elemento puramente interior do declarante – o seu ânimo ou o seu espírito – e não ao seu relacionamento com as condições de vida que o rodeiam. É um estado psíquico e patológico que poderá levar o indivíduo não apenas a atuar sem o necessário discernimento, como também a uma verdadeira situação caracterizável como sendo de incapacidade accidental”.

Tal como sucede na situação de inexperiência, também a ligeireza é autónoma em relação ao nível cultural e económico do lesado, podendo suceder a qualquer pessoa. Todavia, opostamente ao que se passa na inexperiência, já não poderemos afirmar que a ligeireza se possa

verificar em relação a pessoas colectivas, uma vez que apenas a pessoa física poderá actuar dominada por esse estado psicológico. Embora a pessoa colectiva actue por intermédio dos titulares dos seus órgãos, que serão, em regra, pessoas físicas, não deverá considerar-se uma situação de “ligeireza colectiva” que, ao resultar da conjunção de vontades, muitas vezes não será mais do que uma ânsia desmesurada e excessivamente arrojada de lucros.

Dependência

A dependência é uma das situações de inferioridade previstas no artigo 282º do Código Civil e que já vem desde a versão original do preceito, não encontrando paralelo no Direito civil germânico ou helvético. O seu âmbito não se resume à dependência económica, entendendo também os casos de dependência afectiva, como acontece nas relações familiares; psicológica, por exemplo, do aluno em relação ao seu professor; ou profissional, no caso de relações laborais hierarquizadas.

A situação de dependência traz à colação a figura do temor reverencial (“metus reverentialis”) que, consiste no receio de desagradar às pessoas a quem, por alguma razão, se deve submissão ou respeito. O temor reverencial distingue-se da coacção na medida em que no temor reverencial não há qualquer acção intimidatória de ninguém, sendo o respeito sentido pelo declarante um sentimento inerente ao próprio. De outro modo, se existir efectivamente uma ameaça por parte daquele a quem se é submisso, tendo em vista a obtenção de uma determinada declaração negocial, estaremos perante um caso de coacção moral que, nos termos do artigo 255º do Código Civil, consiste na “declaração negocial determinada pelo receio de um mal de que o declarante foi ilicitamente ameaçado com o fim de obter dele a declaração”.

No entanto, se o indivíduo a quem se deve submissão ou respeito explorar essa situação, logrando, desse modo, benefícios excessivos ou injustificados, tratar-se-á agora de um negócio usurário. Tomemos, a título exemplificativo, o caso de um pai que pressiona o filho para lhe vender um determinado bem valioso por um valor muito inferior ao real, e este acaba por aceitar tal negócio para não desagradar ao seu progenitor. Posto isto, é possível concluir que o temor reverencial embora não releve em matéria de coacção moral, assume particular importância em sede de negócio usurário, por intermédio da situação de dependência que, todavia, não se excute no temor reverencial Estado Mental Esta situação de inferioridade inexistia no artigo 282º do nosso Código Civil até ser implementada pelo Decreto-Lei n.º 262/83, de 16 de Junho. Trata-se de uma alteração mais a nível semântico do que ao nível do

conteúdo, pois embora tenha vindo substituir a expressão “deficiência psíquica” presente na versão original do artigo 282º do Código Civil, o âmbito de aplicação da figura do negócio usurário não se expandiu, dado que ambas as expressões acabam por se confundir. O legislador, no artigo 226º, n.º 1 do Código Penal, optou pelo conceito “anomalia psíquica”, mas mesmo assim continua a abranger o mesmo género de situações, na nossa opinião. Destarte, “pretende-se abranger os casos de debilidade mental, accidental ou permanente, resultantes de factores de ordem natural” 156 , abarcando assim os interditos ou inabilitados por anomalia psíquica, as pessoas passíveis de serem alvo de interdição ou inabilitação pelo mesmo motivo, aqueles que, não obstante terem capacidade de exercício de direitos, estejam no momento da declaração de vontade temporariamente impedidos de fazer uso dessa mesma capacidade, em virtude de se encontrarem sob o efeito de álcool ou substâncias psicotrópicas, entre outros...

Com efeito, entre a situação de “estado mental” e a de incapacidade accidental, presente no artigo 257º do Código Civil, pode haver concordância, embora tal nem sempre aconteça, pois, eventualmente, poderá um indivíduo encontrar-se numa situação de “estado mental” e mesmo assim ser capaz de compreender o conteúdo da sua declaração de vontade.

Fraqueza de Carácter Estamos novamente diante duma situação de inferioridade presente no artigo 282º do Código Civil fruto das alterações levadas a cabo pelo Decreto-Lei n.º 262/83, de 16 de Junho, e que também se encontra presente no catálogo do n.º 1 do artigo 226º do Código Penal.

Por fim, importa referir que similarmente à “ligeireza”, tanto o “estado mental” como a “fraqueza de carácter” são apenas verificáveis em pessoas físicas, excluindo-se assim as pessoas colectivas deste género de situações de inferioridade. Para além disso, são estados que devem ser analisados caso a caso, devendo existir no exacto momento da emissão da declaração de vontade.

A Lesão

É no âmbito do elemento objectivo da usura que a figura jurídica da lesão ganha importância no Direito Civil, uma vez que não é considerada como uma causa autónoma de invalidade em geral dos negócios jurídicos, limitando-se a produzir efeitos invalidatórios somente na qualidade de elemento da usura. Acerca desta matéria, existem duas posições distintas, pois importa saber se a figura da lesão está limitada aos contractos comutativos ou

não. Partindo do princípio que nos contractos comutativos “há uma equivalência entre as posições das partes, de maneira que o que uma sacrifica é compensado pelo que outra recebe”, há assim um “equilíbrio valorativo” que, quando rompido, gera uma crise na Justiça contratual e, conseqüentemente, a lesão. Uma das correntes entende que a lesão consiste numa grave desproporção existente entre as prestações dos contraentes, nos contractos onerosos comutativos. Os partidários desta concepção, defendem não se poder falar de lesão em relação a outros tipos negociais como os negócios unilaterais gratuitos e aleatórios. Todavia, devemos antes entender que todos estes negócios poderão sofrer do famigerado vício da usura, como veremos mais à frente, adoptando um conceito amplo de lesão capaz de abarcar todas as situações em que alguém sofre um prejuízo gerado pela celebração de um determinado negócio jurídico. Este prejuízo pode traduzir-se quer na obtenção quer na simples promessa de benefícios, sendo que esses benefícios não têm obrigatoriamente de advir de uma desproporção entre as prestações de um contrato oneroso comutativo, podendo resultar de qualquer outra eventualidade. Somente assumindo este prisma será possível igualar a lesão ao elemento objectivo do negócio usurário, presente no artigo 282º do Código Civil.

Âmbito e Alcance do Artigo 282º do Código Civil

Feita a análise dos requisitos do negócio usurário, importa agora delimitar o âmbito de aplicação do artigo 282º do Código Civil. À primeira vista, podemos, desde logo, afirmar que o artigo em questão está lavrado de uma forma muito ampla, pois o legislador preteriu os termos “declaratário” e “declarante”, optando por “alguém” e “outrem”. Assim, para determinado negócio poder ser visto como usurário, não é exigível que seja o declaratário a explorar a situação de inferioridade, podendo nem sequer ser ele o beneficiado pelo negócio, que até poderá ser, porventura, um terceiro. A escolha do legislador pela expressão “alguém” em detrimento das palavras “declaratário” ou “terceiro” tem um enorme interesse prático, dado que permite abranger situações que de outro modo não o seriam. Contudo, tal não sucede em relação ao facto de ter deixado de lado o vocábulo “declarante”, optando pela fórmula “outrem”, pois o indivíduo que se encontra numa situação de inferioridade passível de ser explorada será sempre o emissor da declaração negocial, ou seja, o declarante, embora, como já foi referido anteriormente, seja possível que o declarante se encontre numa situação de necessidade por razões não directamente relacionadas com ele, mas sim com outrem.

Debrucemo-nos agora concretamente sobre o campo de aplicação do artigo 282º do Código Civil. Da leitura do referido normativo, concluímos estarem abrangidos os contratos-

promessa, uma vez que o preceito não exige a efectiva concessão de benefícios excessivos ou injustificados, bastando a simples promessa de concessão desses benefícios pelo lesado. O legislador lusitano, ao não estabelecer a necessidade de haver uma contraprestação do usurário, fez com que o artigo 282º do Código Civil. Acabe por abranger quase todos os negócios, desde os contratos bilaterais e onerosos até aos contratos (e negócios) unilaterais e gratuitos. Não devemos ver a lesão como o desequilíbrio entre as prestações provenientes de determinado negócio, pois nesse caso estaríamos a pressupor a existência de pelo menos duas prestações no negócio. Todavia, como salientámos, tal assumpção revelar-se-ia errónea dado que basta haver apenas uma prestação (sem contraprestação) para que o negócio possa ser considerado como usurário. Aqui se nota, mais uma vez, a amplitude que a figura jurídica da lesão foi ganhando com o passar dos tempos no nosso Direito. Importa ainda reflectir um pouco acerca da aplicabilidade deste normativo aos contratos aleatórios, que, nas palavras de **CARVALHO FERNANDES**, são “negócios onerosos que envolvem um risco (álea) para uma das partes ou para ambas, ficando as prestações (ou uma delas) na dependência de certo facto futuro, em termos de só uma ser realizada ou de não se verificar qualquer correspondência entre elas”. Com efeito, será que o

Regime do Negócio Usurário

Após a celebração do negócio usurário, são várias as estradas que o lesado pode seguir, nomeadamente: nada fazer, confirmar o negócio, pedir a sua anulação ou então requerer a sua modificação. Se a vítima da usura nada fizer, entende-se que ela não tem qualquer intenção de destruir o negócio e assim, caduca o direito à anulação ou modificação do negócio ao expirar o prazo de um ano para tal, previsto no artigo 287º do Código Civil, convalidando-se, deste modo, o negócio pelo decurso do tempo. No segundo caso, o lesado decide aceitar o negócio tal como está e então pode confirma-lo se estiverem reunidos os pressupostos do artigo 288º do Código Civil. Nesta situação, a anulabilidade e modificabilidade do negócio usurário ficam sanados através da confirmação. Caso o lesado opte pela anulação do negócio, a contraparte ou não se opõe à anulação ou então deita mão do n.º 2 do artigo 283º do Código Civil, que dispõe que “requerida a anulação, a parte contrária tem a faculdade de opor-se ao pedido, declarando aceitar a modificação do negócio”, de acordo com juízos de equidade. Se o usurário optar pela modificação do negócio, ela sobrepor-se-á à anulação, pois desaparece o motivo que despoletou tal pedido. Estamos aqui perante uma verdadeira manifestação do Princípio da Conservação do Negócio Jurídico, também conhecido por Princípio do Favor Negotii que consiste “em se

procurar salvar tudo que é possível num negócio jurídico concreto, tanto no plano da existência, quanto da validade, quanto da eficácia”.

Em suma, importa sintetizar duas ideias fundamentais acerca do regime do negócio usurário. Por um lado, a decisão acerca da continuidade ou não do negócio na ordem jurídica está na sua maior parte nas mãos do lesado, embora não esteja totalmente, dada a possibilidade que a lei dá à contra-parte, alvo da acção de anulação, de requerer a manutenção do negócio ainda que modificado segundo juízos de equidade. Por outro, o nosso ordenamento jurídico dá preferência a essa modificação do negócio jurídico, em detrimento da sua simples aniquilação. Assim sendo, importa fazer uma pequena análise destas possibilidades perante a vicissitude do vício da usura no negócio jurídico.

Modificação do Negócio Usurário

Tal como afirmámos anteriormente, de acordo com o plasmado no artigo 283º do Código Civil, o juiz pode decidir modificar o negócio segundo juízos de equidade, a pedido do lesado ou em consequência da oposição à acção de anulação. Em qualquer dos casos, importa sublinhar que o juiz apenas poderá efectuar a modificação do negócio a pedido de uma das partes, não o podendo fazer ex officio, por força do supra referido artigo que o impede. Com efeito, tanto a letra como o espírito da lei parecem apontar nesse sentido, uma vez que, a montante, o normativo em causa menciona somente o “lesado” e a “parte contrária” e, a jusante, é claro o intuito do nosso ordenamento jurídico em conceder às partes, principalmente ao visado pela usura, o poder de decisão sobre o destino do negócio usurário.

Se o tribunal decidisse só por si modificar o negócio usurário, à revelia do pedido de anulação feito pelo lesado, deparar-nos-íamos com um atentado ao Princípio do Dispositivo, princípio basilar do nosso Processo Civil e que, nas palavras de **MARIANA FRANÇA GOUVEIA**, Os Poderes do Juiz Cível na Acção Declarativa – Em Defesa de um Processo Civil ao Serviço do Cidadão, in Julgar, n.º 1, 2007, “estabelece que o processo é campo exclusivo das partes. Fundando-se na ideia de que o litígio civil é privado, que faz parte da autonomia privada, a intervenção do magistrado não pode nunca envolver-se naquilo que só a estas pertence”. Estar-se-ia desta forma a obrigar os contraentes a aceitar um contracto em condições que nenhum deles quis, contrariando assim os princípios subjacentes à celebração do contracto,

máxime o Princípio da Autonomia da Vontade, na sua dimensão de instrumento constituinte de direitos e obrigações livre e conscientemente almejadas pelos contraentes. Importa também referir que o artigo 283º do Código Civil obriga a que a modificação do negócio usurário seja feita “segundo juízos de equidade”. Esta imposição legal remete-nos para a figura jurídica da equidade, figura essa da maior importância para o julgador e que se encontra regulada no artigo 4º do Código Civil, onde se estatui que “os tribunais só podem resolver segundo a equidade: a) quando haja disposição legal que o permita; b) quando haja acordo das partes e a relação jurídica não seja indisponível; c) quando as partes tenham previamente convencionado o recurso à equidade, nos termos aplicáveis à cláusula compromissória”. O caso em questão integra-se, como é óbvio, na alínea a). A equidade tem a sua génese na filosofia grega, por intermédio de ARISTÓTELES que na sua obra “Ética a Nicómaco”, onde se alude a uma ideia de “equidade correctiva” do preceito geral e abstracto e, portanto, aplicável a um número indeterminado ou indeterminável de casos, ajustando-o ao caso concreto, atingindo desse modo a solução justa para o caso sub judice. Esta concepção de equidade confronta-se hoje em dia com uma outra aceção, onde se entende a equidade como um modo de dirimir os problemas que lhe são apresentados, por meio de soluções fundamentadas na justiça do caso concreto, em detrimento do Direito positivado. Paraphrasing **CAPELO DE SOUSA**, “é a chamada «justiça do caso concreto», um princípio individualizador, casuístico e metanormativo, adequado, nalguns casos especiais, a corrigir o carácter geral e pré-determinado da lei, virada para os casos mais frequentes e tipologicamente uniformes”.

MENEZES CORDEIRO, livro Boa Fé no Direito Civil, pp. 1197-1208, maxime p. 1202 acrescenta ainda que “a equidade, no Direito actual, corresponde a um modo de decidir extra-sistemático, porquanto prescinde da autoridade particular das proposições juspositivas. Mas porque não arbitrário, o modelo de decisão, por ela propiciado, respeita o sentido material do jurídico, representado, numa sociedade estabilizada, pelo seu Direito positivo, despido de tecnicismo e formalismos espúrios”. Todavia, este “extra-sistematismo da equidade é formal; materialmente, a decisão équa integra-se no sistema apreendido por quem decida”. No fundo, a equidade funciona como um simples critério de decisão, auxiliando o juiz na sua busca da solução para o caso em apreço, baseando-se numa “ponderação, prudencial e casuística das circunstâncias do caso”. No entanto, importa sublinhar que da equidade não brotam normas gerais, limitando os seus efeitos ao caso concreto que intenta solucionar. Posto isto, podemos concluir que a modificação do negócio jurídico enfermo de usura terá de ser efectuada caso a caso, atendendo aos circunstancialismos de cada situação, de forma a reequilibrar o contrato e

a atingir a desejada justiça. Esta justiça não poderá ser uma mera justiça formal, mas sim uma verdadeira justiça material que, nas sábias palavras de CASTANHEIRA NEVES, Questão-de-facto-Questão-de-Direito, cit. pág. 508, será “aquela justiça que, fundada num princípio axiológico-normativamente projectante e regulativo, vem a decidir não por dedução lógica, mas por adequação normativa ao conteúdo concreto do caso e das decisões decidendas”. Tendo em conta que a modificação do negócio usurário pode ser levada a cabo de diversas formas, importa agora fazer uma breve análise das principais.

Redução do Negócio Usurário Uma das formas de proceder à modificação do negócio usurário é através da redução do mesmo, extraindo dele a porção dos benefícios excessivos ou injustificados reequilibrando o negócio jurídico. A redução do negócio usurário é enquadrável no mecanismo da redução do negócio jurídico, presente no artigo 292º do Código Civil e geralmente aplicado às situações de usura de crédito ou pecuniária. No entanto, há uma diferença de grande importância entre a redução de um negócio jurídico nos termos gerais e a redução de um negócio usurário em especial. Enquanto no primeiro caso obsta-se à aplicação do instituto quando qualquer uma das partes demonstre que o negócio não se teria realizado sem a parte viciada, no negócio usurário é a vontade do lesado que importa e, assim sendo, não se aplicará esta figura jurídica se contrariar a vontade conjectural da vítima da usura. Se entendêssemos ser aplicável à redução do negócio usurário o regime geral, acabaríamos por desaguar na conclusão de que este instituto praticamente deixaria de existir nestas situações, pois apenas seria aplicado nos casos em que o usurário não se opusesse, desejando o negócio na mesma, o que impediria o seu uso nos casos em que o desequilíbrio fosse maior, ou seja, a usura foi mais gravosa. Tal seria uma grande protecção do usurário, totalmente injustificada, dado o repúdio que a sua acção merece. Assim sendo, em sede de interpretação do preceito, devemos efectuar uma redução teleológica de forma a atingirmos o desiderato do mesmo.

Conversão do Negócio Usurário

Como foi referido, a figura jurídica da redução do negócio usurário aplica-se geralmente nos casos de usura de crédito ou pecuniária. Trata-se de um instituto próprio dos negócios jurídicos nulos ou anulados, podendo estes converter-se noutro negócio, de tipo ou conteúdo distinto, do qual o negócio viciado deverá conter os requisitos de substância e de forma, “quando o fim prosseguido pelas partes permita supor que elas o teriam querido, se tivessem previsto a invalidade”. Esta figura jurídica da conversão do negócio usurário é empregue quando nos encontrarmos perante um caso de usura não creditícia ou pecuniária e não

se afigure a redução do negócio como uma possibilidade. Todavia, importa não esquecer que tal como sucede na outra modalidade de modificação do negócio usurário, também aqui a acção do juiz deverá ser precedida por requerimento de uma das partes. À conversão do negócio usurário aplica-se o disposto no artigo 293º do Código Civil, relativo à figura da conversão do negócio jurídico, onde se consta que “o negócio nulo ou anulado pode converter-se num negócio de tipo ou conteúdo diferente, do qual contenha os requisitos essenciais de substância e de forma, quando o fim prosseguido pelas partes permita supor que elas o teriam querido, se tivessem previsto a invalidade”. Daqui resulta que o juiz poderá transfigurar um comodato usurário num arrendamento ou uma doação usurária numa compra e venda, por exemplo ...

Importa ainda sublinhar que, mais uma vez, é a vontade do lesado que deverá imperar aquando da decisão de converter o negócio usurário. Assim, caso tenha havido solicitação prévia nesse sentido pelo lesado, poderá o julgador ordenar a referida conversão mesmo que isso vá ao arpejo da vontade do usurário.

Anulação do Negócio Usurário

Feita a análise das possíveis modificações do negócio usurário, é o momento de nos debruçarmos sobre a eventual anulação do mesmo, atentando em certos aspectos fulcrais como o seu regime, o prazo de propositura da acção de anulação e os respectivos efeitos que tal vicissitude contratual acarreta. Começando pelo regime, desde logo importa referir que as normas relativas à anulabilidade do negócio jurídico também são aplicáveis ao mecanismo da sua modificabilidade, excepção feita relativamente aos seus efeitos, na medida em que a anulação tem como consequência a extinção retroactiva dos efeitos do negócio jurídico, ex vi artigo 289, n.º 1 do Código Civil, mas tal poderá já não suceder em caso de modificação. Efectivamente, apenas caso a caso saberemos se os efeitos do negócio jurídico são ab-rogados total ou parcialmente, de acordo com o tipo de modificação levado a cabo. Acerca do prazo que o lesado dispõe para a intentar a acção de anulação, importa desde logo recordar a distinção entre nulidade e anulabilidade, em termos de tempestividade. Do confronto entre estas duas figuras jurídicas, presentes nos artigos 286º e 287º do Código Civil, respectivamente, resulta que a nulidade pode ser arguida a todo o tempo, enquanto a anulabilidade apenas pode ser pedida “dentro do ano subsequente à cessação do vício que lhe serve de fundamento”, caso o negócio se encontre cumprido e não se trate de usura criminosa. Esgotado o referido prazo, convalida-se o negócio e caduca o direito de arguir a sua anulação.

Posto isto, para averiguar se o lesado ainda vai a tempo de propor a acção de anulação, importa desde logo saber se o negócio já se encontra cumprido e, de seguida, determinar o momento a partir do qual se inicia a contagem do prazo, ou seja, o momento em que cessa o vício em causa. Poderíamos ser levados a pensar que, sendo a usura um vício complexo, constituído por um elemento objectivo (referente ao conteúdo do negócio) e dois elementos subjectivos (respeitantes quer ao lesado quer ao usurário), o momento determinante para o início da contagem do prazo seria aquele em que cessou o último desses elementos. No entanto, tal ideia seria errónea, uma vez que, por um lado, a questão de discernir qual dos elementos cessa por último é uma falsa questão e, por outro, a solução adiantada acaba por não conseguir resolver o problema. Como já vimos, só existirá usura se houver a exploração de uma situação de inferioridade do lesado, logo o elemento subjectivo relativo ao usurário é irrelevante, pois a exploração cessa quando termina a situação de inferioridade. Não se pode explorar algo que deixou de existir. O mesmo princípio deve ser aplicar-se ao elemento objectivo, embora, por vezes, os benefícios excessivos ou injustificados que foram prometidos ou cedidos pela vítima da usura subsistam após o término da situação de inferioridade. Todavia, neste tipo de situações, o que se verifica é que o negócio em causa ainda não está cumprido e, assim sendo, a arguição da sua anulabilidade não se encontra dependente de prazo, de acordo com o n.º 2 do artigo 287º do Código Civil 216. Destarte, o único elemento fulcral para determinar o momento a partir do qual se inicia a contagem do prazo será sempre o elemento subjectivo relativo ao lesado, ou seja, o momento da cessação da situação de inferioridade. Ademais, a solução apresentada não resolve o problema, pois embora na generalidade dos casos se possa dizer que, cumprido o negócio, o prazo para arguir a anulação do negócio usurário é de um ano, calculado a partir do momento em que finde a situação de inferioridade do lesado, há que ressaltar sucintamente duas situações que poderão constituir certos desvios a esta regra. Desde logo, partindo do princípio de que a lesão originada pelo negócio usurário poderá ser sanada quer através de convenção entre os contraentes, quer por alteração posterior das circunstâncias, é possível conceber uma situação em que, apesar de aparentemente a lesão desaparecer, o lesado deverá continuar a dispor do direito a pedir a anulação do negócio usurário.

Na primeira situação, o usurário entrega ao lesado uma compensação de forma a eliminar a parte excessiva ou injustificada dos benefícios prometidos ou concedidos, fazendo cessar, deste modo, a lesão. Com este desaparecimento, deixa de existir o elemento objectivo

da usura, retirando o carácter usurário ao negócio em causa, e, conseqüentemente, perdendo o lesado o direito a pedir a anulação do negócio. Doutro modo, se a lesão se tiver diluído por força da mutação posterior das circunstâncias, devemos entender que esse direito não é abalado, pois, neste caso, o lesado não mostra quaisquer sinais de ter perdido a vontade de anular o negócio. Enquanto no primeiro caso o usurário se redime da exploração levada a cabo, ao compensar o lesado pela injustiça de que foi alvo e este, por sua vez, aceita o negócio nos novos termos, perdoando-o de certa forma, no segundo caso não há nem qualquer acção do usurário no sentido de corrigir o desequilíbrio das prestações do contracto capaz de eliminar a censurabilidade da sua conduta, nem qualquer tipo de indício que nos possa levar a concluir que o lesado pretende continuar com o negócio em causa abdicando do seu direito a pedir a sua anulação, logo, tal prerrogativa não lhe deverá ser vedada. Outro aspecto a ressaltar, diz respeito à questão de saber se para se iniciar a contagem do prazo limite para pedir a anulação do negócio usurário é suficiente findar a situação de inferioridade do lesado ou será ainda necessário que ele tenha consciência da exploração que sofreu? Tendo em conta o curto prazo de um ano previsto no nosso Código Civil para a arguição da anulabilidade e que, em princípio, ele não se suspende nem interrompe, defendemos que ele apenas deverá contar a partir do momento em que possa fazer valer esse seu direito, ou seja, é necessário que o lesado tenha conhecimento que o é efetivamente e da exploração de que foi alvo para que a contagem do prazo se inicie. Somente adoptando este entendimento será possível proteger os interesses da vítima da usura e realizar as finalidades a que a norma se destina. É tempo agora de analisar os efeitos decorrentes da anulação do negócio usurário e, neste campo, há duas questões centrais sobre as quais nos vamos debruçar brevemente nas linhas que se avizinham. A primeira questão diz respeito a saber se a anulação do negócio usurário se repercute na totalidade ou apenas numa fracção do negócio, isto é, se também abarca a contraprestação do usurário. Uma parte da doutrina defende que esta anulação apenas deverá ter efeitos quanto à prestação já realizada por parte do lesado e não em relação à contraprestação do usurário já realizada apoiando-se no facto de o nosso Código Civil de 1867 dispor, por um lado, que “se o contrato tiver por causa ou fim algum facto criminoso, ou reprovado, em que ambos os contraentes sejam coniventes, nenhum deles será ouvido em juízo acerca de tal contrato; mas, se só um dos contraentes for de má fé, não será o outro obrigado a cumprir o que houver prometido, nem a restituir o que houver recebido, e poderá exigir o que houver prestado” (artigo 629º) e, por outro, acerca dos efeitos da nulidade com base na incapacidade de alguma das partes, que o incapaz não seria forçado a devolver “senão o que conserva em seu poder, ou lhe tem servido de proveito” (artigo 698º).

Todavia, entendemos não ser esta a posição mais correcta, dado não existir no nosso Código Civil actual qualquer norma idêntica aos referidos artigos 629º e 698º do Código Civil de 1867 e o preceito do BGB em causa não é comumente aceite pela doutrina alemã. Ademais, o n.º 1 do artigo 289º do Código Civil estabelece claramente que “tanto a declaração de nulidade como a anulação do negócio têm efeito retroativo, devendo ser restituído tudo o que tiver sido prestado ou, se a restituição em espécie não for possível, o valor correspondente”. Acresce que, caso seguíssemos a doutrina que entende acarretar a anulação do negócio usurário efeitos somente para a prestação do lesado, estaríamos a manter na ordem jurídica um desequilíbrio entre o património da vítima da usura e o do usurário, mas agora favorável ao lesado. Logo, “estar-se-ia a corrigir um desequilíbrio através de outro desequilíbrio, embora com uma inversão de posições”. Por fim, resta dizer que também não será defensável o lesado conservar para si a prestação efectuada pelo usurário como forma de o sancionar pela sua conduta antijurídica, pois é para punir os casos de usura que existe o artigo 226º do Código Penal.

Feitas as descrições, ainda abrangentes ou generalizadas, ainda mesmo assim não podemos afirmar categoricamente que encontramos soluções do problema em apressa, a par de tudo pelo que vimos e constatamos, está a falta de assinatura de um termo de responsabilidade, o não conhecimento das taxas exigidas por lei específica dos juros, bem como as modalidades de como queixar-se quando tais preceitos violem a ordem Pública ou firam a dignidade dos utentes ou de um deles envolvidos no contrato.

Por isso, a vontade de contratar deve ser protegida dela mesma, por meio de princípios (tais como a autonomia privada boa-fé, equivalência das prestações, o pacto Sunt Servant e função social) bem como os mecanismos jurídicos eficazes, que fora devidamente positivado na legislação

Em síntese, o termo obrigação abrange tanto o lado ativo como o passivo da relação que giram em torno de uma prestação. Desta forma, os elementos essenciais desta relação são o credor, o devedor e a prestação. A prestação é o ato pelo qual o devedor cumpre a obrigação na forma estabelecida, solvendo-a totalmente. Assim, a prestação é o objeto da obrigação, isto é, o elo que une as partes da relação obrigacional. Não há exigência de que a prestação seja certa ou ao mesmo determinada, basta que corresponda ao interesse do credor e seja digna de

proteção legal ou contratual, podendo ser obrigação de dar coisa certa ou incerta, de fazer e de não fazer.

Em Angola, a legislação que regula as práticas de juros e empréstimos é abordada principalmente pela Lei n.º 12/05, de 23 de setembro, também conhecida como Lei dos Juros Remuneratórios e Usura. Esta lei estabelece as regras e limites para as taxas de juros permitidas em transações financeiras no país.

A Lei dos Interesses

1. Taxa de juro máxima: A lei estabelece uma taxa de juro máxima admissível para empréstimos e outras operações financeiras. Esta taxa é fixada pelo Banco Nacional de Angola (BNA) e pode variar ao longo do tempo de acordo com as condições económicas.
2. Actualização periódica: As taxas de juro máximas admissíveis são atualizadas periodicamente pelo BNA de forma a refletir alterações nas condições económicas do país.
3. Pena por usura: A lei proíbe a prática da usura, definida como a cobrança de taxas de juros excessivas e abusivas. Os culpados de usura estão sujeitos a sanções, incluindo multas e outras sanções legais.
4. Contractos de empréstimo: A lei também estabelece requisitos e regulamentos para os contratos de empréstimo, incluindo a necessidade de transparência na informação e clareza nos termos e condições do empréstimo.

É importante notar que a legislação pode ser atualizada e alterada ao longo do tempo, pelo que se recomenda consultar a legislação mais recente ou procurar aconselhamento jurídico especializado para obter informação atualizada sobre as leis de interesse em Angola.

De acordo com a lei angolana, a taxa de juro que pode ser aumentada num empréstimo entre entidades privadas é determinada pelo Banco Nacional de Angola (BNA) através de regulamentos e resoluções específicas.

A taxa de juro máxima admissível é fixada pelo BNA e pode variar ao longo do tempo, tendo em conta as condições económicas e financeiras do país. Esta taxa é definida como uma percentagem anual do montante do empréstimo.

Para informação atualizada sobre a taxa de juro permitida nos empréstimos entre entidades privadas em Angola, recomenda-se consultar os regulamentos mais recentes emitidos pelo Banco Nacional de Angola ou procurar aconselhamento jurídico especializado.

É importante lembrar que o cumprimento dos regulamentos de taxas de juros é fundamental para garantir o cumprimento da legislação e evitar práticas de usura.

6. PROPOSTA DE SOLUÇÃO

1. Implementação do ensino de Direito no ensino geral
2. Impulsionar a cultura Jurídica, com finalidade de generalizar o conhecimento do Direito.
3. Criação de leis específicas que regulam os juros e que se adequem a realidade da comunidade em estudo.
4. Criar palestras, seminários, debates, que tal cafés jurídicos que coabitem na amenização dos conflitos de contratos de juros, convidando ou sugerindo os negociantes a queixarem-se, quando tais negocios ferirem a dignidade da pessoa humana ou violarem os preceitos legais da tipificação dos mesmos contratos.
5. Deve se fazer um trabalho conjunto entre todas instituições e todas classes sociais, seja elas gratuitas ou pecuniárias, para que todas participem na minimização deste fenómeno social “ Contratos de juros versos usura”. Porque, se todos coseguirmos idênticar as causas, fácil será combatermos ou erradicarmos as tamanhas consequências sociais.

7. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Percorrido todo este caminho, e embora estejamos cientes que muito ficou por dizer, por razões de tempo e espaço, ainda assim pensamos ter dado um pequeno contributo para erradicação desse pérfido vício contratual que é o juro e a usura. No entanto, já nos finais do século XVIII, MANUEL DE SANTANA BRAGA lamentava o facto de “todas as Declamações, que se tem feito contra a Usura, não têm sido bastantes para a desterrarem do Mundo. Assim como os Rios correm pela Terra, assim a Usura corre pelas mãos dos Homens” . Fazendo um pequeno esboço de tudo o que vimos, em jeito de epílogo, importa recordar que, embora nenhum dispositivo legal defina concretamente o juro podemos concluir que os juros consistem num rendimento ou remuneração de uma obrigação de capital (previamente cedido ou devido a outro título), vencível pelo simples decurso do tempo e que varia em função do valor do capital, da taxa de remuneração e do tempo de privação, enquadráveis na categoria conceitual mais ampla dos frutos civis. Vimos ainda que os juros podem ser de vários tipos, consoante o critério que adoptemos, nomeadamente: legais, voluntários, remuneratórios, de mora, compensatórios, etc..

Em suma O Ordenamento Jurídico em Angola é um conjunto de direitos, obrigações e princípios que regem a sociedade. Os contractos de juros são um dos aspectos mais importantes deste ordenamento.

Os contractos de juros são importantes para a economia de Angola, pois permitem a criação de empréstimos para financiar projectos e actividades comerciais. No entanto, existem muitos desafios ou implicações associados ao uso destes contractos dos quais: desafios Legais, desafios Práticos, desafios económicos e desafios Sociais, estes e outros que precisam da intervenção do Direito para erradicar ou mitigar a sua afecção na comunidade.

8. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. – Dissertação Theologico-Jurídica Sobre os Juros do Dinheiro, Regia Officina
2. – Reflexões Sobre as Usuras do Mútuo Contra a Dissertação TheologicoJurídica, e o Discurso Político de hum Anonymo a Respeito dos Juros do
3. 2009
4. 421 do novo Código Civil. In. Jornada de direito civil. Ruy Rosado de Aguiar (coord). Brasília: CJF, 2003, p. 206.
5. ABREU, Jorge Manuel Coutinho de – Curso de Direito Comercial, Vol. I – Introdução,
6. Actos de Comércio, Comerciantes, Empresas, Sinais Distintivos, 7ª Edição,
7. Administração do Porto, Porto, 2007, pp. 173-210.
8. AFONSO, Ana – “A Obrigação de Juros Comerciais Depois das Alterações Introduzidas
9. ALARCÃO, Rui de – “Invalidade dos Negócios Jurídicos”, in Boletim do Ministério da
10. Almedina, Coimbra, 1992
11. Almedina, Coimbra, 2009
12. ANDRADE, Manuel A. Domingues de – Teoria Geral da Relação Jurídica, Vol. II –
13. ANTUNES, José A. Engrácia – Direito dos Contratos Comerciais, Almedina, Coimbra,
14. AQUINO, Leonardo Gomes de. A cláusula de hardship no contrato internacional. Dissertação de Mestrado na área de Ciências Jurídico-Empresariais, pela Faculdade de Direito da Universidade de Coimbra, 2003.
15. AQUINO, Leonardo Gomes de. A internacionalidade do contrato. Revista de direito privado. vol. 31, julho-setembro, 2007: 119-146.
16. AQUINO, Leonardo Gomes de. Contratar é, em si, uma relação de risco: uma visão dogmática da conexão entre o contrato e o risco. Revista de Direito Privado. vol. 28, Out, 2006: 69-112.
17. AQUINO, Leonardo Gomes de. Curso de direito empresarial. Teoria da empresa e direito societário. Brasília: Kiron, 2020.
18. AQUINO, Leonardo Gomes de. Curso de direito empresarial: Teoria da empresa e direito societário, Brasília: Kiron, 2015.
19. AQUINO, Leonardo Gomes de. Elementos acidentais: análise do plano da eficácia dos negócios jurídicos. Consilium - Revista Eletrônica de

20. AQUINO, Leonardo Gomes de. Hardship: o mecanismo de alteração contratual. Revista Jus Navigandi. Teresina, ano 9, n. 257, 21 mar. 2004.
21. AQUINO, Leonardo Gomes de. O substrato da sociedade e sua classificação. Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais. v. 15, n. 58, p. 267-323, out./dez. 2012.
22. AQUINO, Leonardo Gomes de. Os Riscos Próprios do Contrato. Jornal estado de direito. Porto Alegre. 2015. Disponível em: <http://estadode-boa,1784.direito.com.br/os-riscos-proprios-do-contrato-02-semana-da-coluna--descortinando-o-direito-empresarial/>. Acesso em 04/09/2021
23. AQUINO, Leonardo Gomes de. Propriedade industrial. Belo Horizonte: D'Plácido, 2017.
24. AQUINO, Leonardo Gomes de. Tricotomia do negócio jurídico (Pressupostos Fáticos do Plano da Existência e do Plano da Validade do Negócio Jurídico). In: Âmbito Jurídico, Rio Grande, XII, n. 67, ago 2009. Disponível em: <http://www.ambito-juridico.com.br/site/?n_link=revista_artigos_leitura&artigo_id=6511>. Acesso em: 13.7.2016.
25. ARAÚJO, Nádia de. “O Direito do Comércio Internacional e o Mercosul”, in Contratos Internacionais, 2.^a ed. Revista e Ampliada, São Paulo, RT. Ed., 1995, 279-303.
26. ASCENSÃO, José de Oliveira – Direito Civil – Teoria Geral, Vol. III – Relações e
27. ASCENSÃO, José de Oliveira. Contrato real. Enciclopédia Saraiva de Direito. Coord. R. Limongi França. São Paulo: Saraiva, 1977. V. 20: 92-96, p. 94.
28. ASCENSÃO, José de Oliveira. Direito Civil. Teoria Geral. Ações e fatos jurídicos. 3.^a ed. São Paulo: Saraiva, 2010, v. 2.
29. AZEVEDO, Álvaro V. Curso de direito civil: teoria geral dos contratos. 4.^a ed. São Paulo: Saraiva, 2018
30. AZEVEDO, Antônio Junqueira de. Negócio jurídico. Existência, validade e eficácia. 4.^a ed. São Paulo: Saraiva, 2002.
31. BANDEIRA DE MELLO, Celso Antônio. Curso de direito administrativo. 25.^a ed. São Paulo: Malheiros, 2008.
32. BAPTISTA, Luiz Olavo. Dos contratos internacionais: uma visão teórica e prática. São Paulo: Saraiva, 1994
33. BRAGA, Manuel de Santana
34. Dinheiro, que em huma Carta Offerece a hum seu Amigo, Offic. Patr. De
35. Direito Civil. Contratos: Teoria Geral. 11.^a ed.. São Paulo: Saraiva, 2015,

36. Direito, Brasília no 3, v.1 jan/abr de 2009b, p. 1 - 17. 2009, p. 6
37. Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/4922>. Acesso em: 4 set. 2021.
38. Empresariais e Jurídicas, n.º 12, Instituto Superior de Contabilidade e
39. Facto Jurídico, em Especial Negócio Jurídico, 7ª Reimpressão, Livraria
40. FERRAZ JUNIOR, Tércio Sampaio. O Destino do Contrato. Revista do Advogado. São Paulo: AASP, v. 3, n. 9, p. 49–54, abr./jun., 1982.
41. FERRAZ JÚNIOR. Tércio Sampaio. Introdução ao estudo do direito.
42. FINKELSTEIN, Maria Eugênia Reis. Aspectos jurídicos do comércio eletrônico. Porto Alegre: Síntese, 2004.
43. FLUME, Werner. El negocio jurídico. 4ª ed. Madrid: Fundación cultural del notariado, 1998.
44. FONSECA, A. Medeiros, Caso Fortuito e a Teoria da Imprevisão. Rio de Janeiro: Forense, 1958.
45. FONTAINE, Marcel. Les Lettres d'intention dans la négociation des contrats internationaux. Droit et pratique du commerce international. 1977.
46. FORGIONI, Paula A. Contrato de distribuição. São Paulo: Revista dos
47. FRADERA, Véra Jacob de. Direito das obrigações. Comentários ao art.
48. FRANÇA, R. Limongi. Contrato. Enciclopédia Saraiva de Direito. Coord.
49. FRANÇA. Declaração de direitos do homem e do cidadão – 1789.
50. Francisco Luiz Ameno, Lisboa, 1787
51. FRANCO, Vera Helena de Mello. Contratos. Direito civil e empresarial. 2ª ed. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2011.
52. GAGLIANO, Pablo Stolze; PAMPLONA FILHO, Rodolfo. Novo Curso de
53. Justiça n.º 89, pp. 199-267
54. pelo Decreto-Lei N.º 32/2003, de 17 de Fevereiro”, in Revista de Ciências
55. R. Limongi França. São Paulo: Saraiva, 1977. V. 19, p. 137-146.
56. Situações Jurídicas, Coimbra Editora, Coimbra, 2002

APÊNDICES

Questionário para credor

1-Qual é o seu género?

A)Masculino

B)Feminino

2-O que faz no seu dia a dia?

A)Funcionário

B)Estudante

C)Trabalhador domestico

D)Negociante

3-Quanto consegues ganhar durante o mês?

A)50 mil

B)100 mil

C)200mil

D)Menor que 50 mil

4-Quais são os grandes motivos que te levaram a recorrer a negócios de juros?

A) -Pra empreender

B)-Pra resolver um problema familiar

C)-Pra por alimentação em casa

5-Ja teve conflitos ou implicações com alguém q havia emprestado o dinheiro, pra depois te devolver com juros,porquê?

A)SIM

B)NÃO

6-Se sim, quais foram os motivos?

A)Por atraso de pagamento

B)Por não pagar a quantia certa

7-Qual seria o critério abordado por vós, quanto ao pagamento?

A)1 por 2 ou 50 por 100

B) 50 por 75

C)50 por 80

8-Qual foi o justificativo do devedor?

A)Resolveu algo mais imperioso com a familia

B)Gastou o dinheiro com algo importante que preferis não contar

9-Tens noção da taxa legal que deve ser acrescida num negocio de juro?

A)SIM

B)NÃO

11-Se não, Porquê do desconhecimento?

A)Sem interesse

B)Nunca ouvi

C)Ninguém ensina

12-Quais têm sido as grandes dificuldades ou consequências, a par dos negócios de juros?

13-Já tentaram resolver esses conflitos a uma entidade judicial ?

A)Sim

B)Não

14-Se sim, qual foi a entidade judicial?

- A)Tribunal
- B)SIC
- C)Outra
- D)Nunca

15-Qual foi a resolução da entidade que resolveu ?

- A)Agiu a favor de ti
- B)Agiu a favor do devedor

16-Porquê, e Com quais argumentos?

- A)Negligencia
- B)Outra

Questionário Para o Devedor

1-Qual é o seu genero?

- A) Masculino
B) Feminino

2-O que faz no seu dia a dia?

- A) Funcionário
B) Estudante
C) Trabalhador domestico
D) Negociante

3-Quanto consegues ganhar durante o mês?

- A) 50 mil
B) 100 mil
C) 200mil
D) Menor que 50 mil

4-Quais são os grandes motivos que te levam a recorrer a negócios de juros?

- A) -Pra empreender
B) -Pra resolver um problema familiar
C) -Pra por alimentação em casa

4-Ja teve conflitos ou implicações com alguém q havia emprestado o dinheiro, pra depois te devolver com juros?

- A) Sim
B) Não

5-Se sim, quais foram os motivos?

- A) Por atraso de pagamento
B) Falta de dinheiro, no tempo acordado

C)Por não pagares a quantia certa

6-Ja tentaram resolve esses conflitos à uma entidade judicial?

A)Sim

B)Não

7-Se não, porque motivos?

A)Medo vs falta de conhecimento

B)Falta de interesse

C)Por falta de conhecimento da lei

8-Tens noção das taxas que devem ser aplicada no juro com conforme a lei orienta?

A)Sim

B)Não

9-Se não, porquê do desconhecimento?

A)Sem interesse

B)Nunca ouvi

C)Ninguém ensina

9-Quais têm sido as grandes dificuldades ou consequências, a par dos negócios de juros?
