



*[Handwritten signature]*

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

## Programa de Unidade Curricular

- Ano Lectivo 2006/2007 -

### Faculdade

Direito

### Licenciatura

Direito

### Unidade Curricular

Teoria Geral do Negócio Jurídico

Ano: 2.º

Tipo: 1.º Semestre

Nº ECTS: 6

### Regentes

Prof. Doutor José Alberto Rodríguez Lorenzo González

Prof. Doutor Pedro João Fialho da Costa Cordeiro

### Assistentes

Mestre António Julio da Fonseca Santos Cunha

Dr. João António Severino Raposo

### Carga Horária Lectiva Semanal

Aulas Teóricas: 2

Aulas Práticas: 1

Orientação Tutorial: 1

### Língua de Ensino

Português

### Objectivos Gerais

-

### Objectivos Específicos

Compreender/reconhecer os conceitos de facto jurídico, acto jurídico, negócio jurídico e contrato;

- Compreender/reconhecer as classes de negócios jurídicos;



## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

- Conhecer o fundamento do negócio jurídico e do contrato;
- Conhecer as diversas espécies de objecto possível de negócio jurídico;
- Compreender o regime jurídico básico a que se submete o negócio jurídico;
- Compreender a distinção entre forma e substância do negócio;
- Compreender os vícios que o negócio é susceptível de padecer e a razão da sua relevância;
- Incorporar a transcendência do negócio jurídico para o Direito;
- Compreender /reconhecer os conceitos de validade e de ineficácia

### Competências a adquirir

- Saber reconhecer o papel da Teoria Geral do Negócio Jurídico na formação dos quadros mentais de um jurista;
- Saber investigar e recolher informação;
- Saber realizar trabalho de projecto;
- Saber consultar, interpretar e utilizar diplomas legais;
- Saber proceder à aplicação dos conhecimentos adquiridos a situações novas.

### Metodologia de Ensino

- Recurso a exemplos da vida quotidiana;
- Resolução de casos concretos (*case method*);
- Análise de legislação e de jurisprudência;
- Participação em debates e colóquios;
- Simulação de situações concretas da vida corrente;
- Recurso à Internet;
- Visionamento de filmes e documentários;
- Visitas de estudo (em função da disponibilidade e da adequação temporal aos conteúdos programáticos).

### Programa da Unidade Curricular / Conteúdo programático

- Os Negócio Jurídicos

#### Capítulo I – Noções Prévias

1. As acções
2. Os factos jurídicos *stricto sensu*
3. Os actos jurídicos
4. Os negócios jurídicos
5. Liberdade de celebração e liberdade de estipulação
6. Autonomia e heteronomia
7. Limites da autonomia privada e área objectiva da licitude
8. A ilicitude e as suas consequências. Invalidade e responsabilidade
9. A causa
  - a. Concepção subjectiva
  - b. Concepção objectiva
10. Pressupostos dos negócios jurídicos
  - a. As partes
  - b. A capacidade
  - c. A legitimidade



Handwritten signature or initials in the top right corner.

## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

### d. O objecto

#### Capítulo II – Classes de negócios jurídicos

11. Classe e classificação. Distinção do tipo
  - a. Negócios unilaterais e plurilaterais
  - b. Negócios entre vivos e *mortis causa*
  - c. Negócios consensuais e formais
  - d. Negócios pessoais e patrimoniais
  - e. Negócios obrigacionais, reais, familiares e sucessórios
  - f. Negócios sinalagmáticos
  - g. Negócios gratuitos e onerosos
  - h. Negócios cumulativos, aleatórios e parciários
  - i. Negócios de administração e de disposição
  - j. Negócios causais e abstractos
  - k. Negócios indirectos e fiduciários

#### Capítulo III – Formação dos negócios jurídicos

12. A declaração negocial e a sua perfeição
13. A declaração expressa, a declaração tácita e o silêncio
  - a. Declaração expressa e tácita
  - b. Os comportamentos concludentes
  - c. A relevância jurídica do silêncio
14. A declaração negocial nos negócios entre presentes e entre ausentes
15. A proposta contratual e o convite a contratar
  - a. A proposta de contrato
  - b. O convite a contratar
  - c. A eficácia vinculativa da proposta
16. A aceitação
17. O consenso e o dissenso
  - a. O consenso
  - b. O dissenso
18. O fecho do negócio
19. Tipos de processos de contratação
  - a. Pluralidade de tipos de processo de contratação
  - b. O tipo proposta/aceitação
  - c. O tipo contratação sobre documento
  - d. O tipo contratação em leilão
  - e. O tipo da contratação em bolsa
  - f. O tipo da contratação automática
  - g. O tipo da contratação por catálogo
  - h. O tipo da contratação em auto-serviço
  - i. O tipo da contratação padronizada
20. A culpa *in contrahendo*
  - a. A boa fé na contratação
  - b. Os deveres de esclarecimento, de protecção e de lealdade
  - c. Questões típicas de culpa *in contrahendo*: a ruptura injustificada das negociações e contratação defeituosa

#### Capítulo IV – Os negócios unilaterais

### 21. Noção





## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

22. Promessas unilaterais nuas: a promessa de cumprimento e o reconhecimento de dívida
23. A tipicidade dos negócios unilaterais
24. A promessa ao público
25. Os concursos
26. As ofertas públicas de aquisição, de venda e de troca. Remissão

### Capítulo V – Os contratos

27. Noção
28. Tipos de contratos
29. O tipo contratual
30. Contratos típicos e atípicos
31. Contratos mistos
  - a. Contratos atípicos puros e mistos
  - b. Classificação tipológica: contratos mistos de tipo múltiplo e de tipo modificado
  - c. Classificação conceptual: contratos combinados, contratos de tipo duplo e contratos mistos *stricto sensu*
32. Regime jurídico dos contratos mistos: a absorção, a combinação, a analogia e a criação
  - a. O processo de absorção
  - b. O processo de combinação
  - c. O processo analógico
  - d. A criação da solução concreta
33. União de contratos
  - a. União externa
  - b. União interna
  - c. União alternativa

### Capítulo VI – A qualificação dos negócios jurídicos

34. As definições legais dos tipos negociais
35. A qualificação
  - a. A qualificação como juízo predicativo
  - b. Os índices do tipo
  - c. O juízo primário e o juízo secundário
  - d. A correspondência ao tipo e a ordenação no tipo

### Capítulo VII – Interpretação e integração dos negócios jurídicos

36. Interpretação e integração
37. Critérios legais
38. Relevância da tipicidade ou atipicidade. Importância dos tipos de referência e dos tipos padrão

### Capítulo VIII – O conteúdo dos negócios jurídicos. Questões gerais

39. O conteúdo dos negócios jurídicos
40. Distinção entre o conteúdo e o objecto
41. A licitude do conteúdo
  - a. Não contrariedade à Lei
  - b. Não contrariedade à Moral
  - c. Não contrariedade à Natureza
  - d. Não contrariedade à Ordem Pública



*[Handwritten signature]*

## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

- 42. A fraude à lei e os negócios fraudulentos
- 43. A dignidade de protecção legal
- 44. A doutrina dos elementos do contrato e o processo subsuntivo: elementos essenciais, naturais e acidentais
- 45. O processo tipológico: a comparação, a graduação, a analogia e a criação

Capítulo IX – O conteúdo dos negócios jurídicos. Questões especiais: as cláusulas acessórias típicas: a condição, o termo e o modo, a lesão e a usura e as cláusulas contratuais gerais

- 46. A condição
- 47. O termo
- 48. O modo
- 49. A lesão e a usura
- 50. As cláusulas contratuais gerais

Capítulo X – Objecto do negócio jurídico – Os Bens

- 51. Bens jurídicos e coisas jurídicas
- 52. Noção e características das coisas
- 53. Classificação das coisas
  - a. Coisas corpóreas e incorpóreas
  - b. Coisas no comércio e coisas fora do comércio
  - c. Coisas móveis e imóveis
  - d. Coisas simples e complexas; compostas e colectivas
  - e. Coisas fungíveis e infungíveis
  - f. Coisas consumíveis e não consumíveis
  - g. Coisas divisíveis e indivisíveis
  - h. Coisas presentes e futuras
  - i. Coisas principais e acessórias
  - j. Coisas frutíferas e infrutíferas: os frutos
- 54. As benfeitorias

Capítulo XI – A vontade e a declaração negociais

- 55. A vontade e a declaração negociais
- 56. Liberdade e esclarecimento como pressupostos da vontade negocial
- 57. A falta de vontade negocial
  - a. A coacção absoluta
  - b. A falta de consciência da declaração
  - c. As declarações não sérias
  - d. A falta de vontade em cláusulas contratuais gerais
- 58. Vícios da vontade
  - a. O erro
    - i. Erro sobre a pessoa ou sobre o objecto do negócio
    - ii. Erro sobre os motivos
    - iii. Erro sobre a base do negócio
    - iv. Síntese do sistema legal de relevância do erro espontâneo
  - b. O dolo
  - c. A coacção moral
  - d. O estado de necessidade e a usura (remissão)
  - e. A incapacidade accidental
- 59. Vícios da declaração
  - a. A divergência entre a vontade e a declaração





## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

- b. A simulação
  - i. Realidade e aparência
  - ii. Tipos de simulação
  - iii. Simulação e forma
  - iv. Arguição da simulação
- c. A reserva mental
- d. O erro na declaração
- e. Erro de cálculo ou escrita
- f. Erro na transmissão da declaração

### Capítulo XII – A forma e as formalidades dos negócios jurídicos

- 60. A forma
- 61. Forma e formalidades
- 62. Forma interna e forma externa
- 63. Forma *ad substantiam* e forma *ad probationem*
- 64. Forma legal, forma convencional e forma voluntária
- 65. A forma das estipulações e pactos acessórios
  - a. Estipulações e pactos acessórios anteriores e contemporâneos
  - b. As estipulações e pactos acessórios posteriores
- 66. A forma dos negócios atípicos
- 67. A consequência legal da falta de forma e do dever de formalização

### Capítulo XIII – Valores negativos dos actos e negócios jurídicos

- 68. Inexistência
- 69. Invalidade: nulidade e anulabilidade
  - I. Invalidade e desvalor do acto
  - II. Interesse público e privado na invalidade
  - III. Carácter originário ou superveniente
  - IV. Legitimidade
  - V. Retroactividade
  - VI. Oponibilidade
  - VII. Caducidade
  - VIII. Modo de arguição
  - IX. Confirmação e renovação
- 70. Ineficácia simples

### Capítulo XIV – O *favor negotii*

- 71. O *favor negotii*
- 72. A redução
- 73. A conversão
- 74. Relacionamento da conversão com a redução

### Capítulo XV – A extinção dos negócios jurídicos

- 75. A revogação
- 76. A resolução
- 77. A denúncia
- 78. A caducidade

### Bibliografia Principal



*Handwritten signature or initials.*

UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

**Autor(es)**

Vasconcelos, Pedro Pais de

**Título**

Teoria Geral do Direito Civil

**Edição**

3.<sup>a</sup>

**Local**

Coimbra

**Editora**

Almedina

**Ano**

2005

**Autor(es)**

Ascensão, José de Oliveira

**Título**

Direito Civil – Teoria Geral (3 volumes),

**Edição**

-

**Local**

-

**Editora**

Coimbra Editora

**Ano**

2000/2002/2003

**Bibliografia Complementar**

**Autor(es)**

Cordeiro, Pedro

**Título**

A Desconsideração da Personalidade Jurídica nas Sociedades Comerciais



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

**Edição**

2.<sup>a</sup>

**Local**

Lisboa

**Editora**

Universidade Lusíada

**Ano**

2005

**Autor(es)**

Fernandes, Luís A. Carvalho

**Título**

Teoria Geral do Direito Civil

**Edição**

3.<sup>a</sup>

**Local**

Lisboa

**Editora**

Universidade Católica Portuguesa

**Ano**

2001

**Metodologia de Avaliação Contínua / Elementos relevantes**

-

**Recursos Didáticos**

-

**Palavras-chave**

-

*Pedro Caldeira*  
*Jose A. R. L. Gomes*