



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular  
TEORIA GERAL DO NEGÓCIO JURÍDICO  
Ano Lectivo 2015/2016

**1. Unidade Orgânica**

Direito (1º Ciclo)

**2. Curso**

Direito

**3. Ciclo de Estudos**

1º

**4. Unidade Curricular**

TEORIA GERAL DO NEGÓCIO JURÍDICO (02312)

**5. Área Científica**

**6. Ano curricular**

2º

**7. Tipo de Unidade Curricular / Semestre**

1º Semestre



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

#### 8. Tipo de aula e carga horária (tempo de trabalho)

Aulas Teóricas:	30,00
Aulas Práticas:	15,00
Aulas Teórico-práticas:	
Orientação Tutorial:	20,00

#### 9. Créditos

6,00

#### 10. Coordenador da Área Científica

#### 11. Regente

Prof. Doutora BRANCA MARIA PEREIRA DA SILVA MARTINS DA CRUZ

#### 12. Assistentes

Dr. GONÇALO SARAIVA DUARTE REDONDO

#### 13. Língua de ensino

Português

#### 14. Objectivos Gerais

Com esta unidade curricular pretende-se que o estudante adquira conhecimentos essenciais relativos à Parte Geral do Código Civil, com especial referência ao negócio jurídico. Visa-se capacitar os estudantes para a selecção adequada e a correcta aplicação dos critérios jus-dogmáticos mais ajustados à solução de casos concretos.

#### 15. Objectivos Específicos

Dilucidação de problemas teórico-práticos relativos ao negócio jurídico, dotando os estudantes de conhecimentos jurídico-privados sólidos e preparando-os para o estudo dos ramos do Direito Civil e do Direito Privado especial, mormente o Direito das Obrigações e o Direito Comercial.

#### 16. Competências a adquirir

Preparação para a aplicação dos conhecimentos à praxis jurídica, dotando os discentes de uma formação consistente, com elevado grau de capacidade critica, conseguindo realizar trabalhos de investigação científica nesta temática.

#### 17. Metodologia de ensino

Exposição teórico-prática do conteúdo programático em inter-acção com os estudantes, discussão e resolução de casos práticos, investigação e aprofundamento de conhecimentos por parte dos estudantes como complemento das aulas teóricas e práticas e acompanhamento do trabalho individual e colectivo dos discentes.



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

## 18. Conteúdos Programáticos

1. ACÇÕES E FACTOS JURÍDICOS
  - 1.1. Factos, acções e negócios jurídicos
  - 1.2. Eficácia jurídica
  - 1.3. Modalidades de negócios jurídicos
  - 1.4. Actos jurídicos em sentido estrito
  - 1.5. Elementos e pressupostos negociais
2. PROVA DOS FACTOS JURÍDICOS
  - 2.1. Noções fundamentais
  - 2.2. Caracterização sintética dos principais meios de prova
3. FORMAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO
  - 3.1. Processo negocial
  - 3.2. Culpa in contrahendo
4. VONTADE E DECLARAÇÃO NEGOCIAIS
  - 4.1. Forma e modalidades da declaração
  - 4.2. Direcção da vontade
  - 4.3. Conteúdo do negócio. Noção e modalidades
  - 4.4. Clausulas acessórias
5. INTERPRETAÇÃO E INTEGRAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO
  - 5.1. Problematização e construções dogmáticas
6. PATOLOGIA DO NEGÓCIO JURÍDICO
  - 6.1. Vícios da vontade negocial. Modalidades e regime
  - 6.2. Divergências entre a vontade real e a vontade declaradas.  
Modalidades e regime
  - 6.3. Falta de vontade
7. VALORES NEGATIVOS DO NEGÓCIO JURÍDICO
  - 7.1. Validade e eficácia. Modalidades e regime
  - 7.2. Aproveitamento do negócio jurídico inválido por redução e conversão
8. ACTOS JURÍDICOS EM SENTIDO RESTRITO

## 19. Métodos de Avaliação

Participação oral e escrita na resolução de casos práticos; realização de pelo menos uma prova escrita; investigação e desenvolvimento de trabalhos de investigação sobre temas da disciplina, bem como outros elementos relevantes, nos termos do Regime Geral de Avaliação de Conhecimentos decorrente da adequação curricular resultante do Dec-Lei n.º 74/2006 de 24/03.



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

## 20. Recursos Didáticos

Biblioteca geral e especializada; quadro didático; possível recurso a meios informáticos de aprendizagem.

## 21. Palavras Chave

- Facto Jurídico
- Negócio jurídico
- Invalidade
- Ineficácia
- Vontade
- Declaração
- Vícios.



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

### 23. Bibliografia Principal

Autor(es): ASCENSÃO, José de Oliveira  
Título: Direito Cível - Teoria Geral, volume II, Acções e Factos Jurídicos  
Edição: Ano: 2003  
Local: Coimbra  
Editora: Coimbra Editora

---

Autor(es): ASCENSÃO, José de Oliveira  
Título: Relações e Situações Jurídicas, volume III  
Edição: Ano: 2002  
Local: Coimbra  
Editora: Coimbra Almedina

---

Autor(es): VASCONCELOS, Pedro Pais de  
Título: Teoria Geral do Direito Civil  
Edição: 7ª Ano: 2012  
Local: Coimbra  
Editora: Almedina

---

### 24. Bibliografia Complementar

Autor(es): CORDEIRO, António Menezes  
Título: Tratado de Direito Civil Português, I Parte, Tomo I e IV  
Edição: Ano: 2005  
Local: Coimbra  
Editora: Almedina

---

Autor(es): FERNANDES, Carvalho  
Título: Teoria Geral do Direito Civil, volume II  
Edição: 5ª Ano: 2010  
Local: Lisboa  
Editora: Universidade Católica

---



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Ficha técnica MIP	
Título	Programa da unidade curricular 'TEORIA GERAL DO NEGÓCIO JURÍDICO': Ano Lectivo 2015/2016
Autor	Prof. Doutora BRANCA MARIA PEREIRA DA SILVA MARTINS DA CRUZ
Classificação	-
Descritores	-
Colaborador(es)	-
Data/Hora	29-07-2015 08:45:00
Formato de dados	Texto, PDF
Estatuto de utilização	Acesso público
Relação	Versão 1,0
(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2016	



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular  
TEORIA GERAL DO NEGÓCIO JURÍDICO  
Ano Lectivo 2015/2016

**1. Unidade Orgânica**

Direito (1º Ciclo)

**2. Curso**

Direito

**3. Ciclo de Estudos**

1º

**4. Unidade Curricular**

TEORIA GERAL DO NEGÓCIO JURÍDICO (02312)

**5. Área Científica**

**6. Ano curricular**

2º

**7. Tipo de Unidade Curricular / Semestre**

1º Semestre



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

#### 8. Tipo de aula e carga horária (tempo de trabalho)

Aulas Teóricas:	30,00
Aulas Práticas:	15,00
Aulas Teórico-práticas:	
Orientação Tutorial:	20,00

#### 9. Créditos

6,00

#### 10. Coordenador da Área Científica

#### 11. Regente

Prof. Doutor JOSE ALBERTO RODRIGUEZ LORENZO GONZÁLEZ

#### 12. Assistentes

Dr. MARCO DANIEL LEITE RAPOSO

#### 13. Língua de ensino

Português

#### 14. Objectivos Gerais

Promover e incentivar o desenvolvimento das capacidades de investigação, análise, reflexão, crítica, decisão e exposição por parte do aluno, bem como as suas capacidades de aplicação prática dos conhecimentos adquiridos e ainda o seu sentido ético e de justiça material.

#### 15. Objectivos Específicos

- Compreender/reconhecer os conceitos de facto jurídico, acto jurídico, negócio jurídico e contrato;
- Compreender/reconhecer as classes de negócios jurídicos;
- 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

#### 16. 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.





UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

### **17. 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).

### **18. Conteúdos Programáticos**



## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

### Capítulo I - Noções Prévias

As acções.  
Os factos jurídicos stricto sensu.  
Os actos jurídicos.  
Os negócios jurídicos.  
Liberdade de celebração e liberdade de estipulação.  
Autonomia e heteronomia.  
Limites da autonomia privada e área objectiva da licitude.  
A causa.  
Pressupostos dos negócios jurídicos.

### Capítulo II - Classes de negócios jurídicos

Negócios unilaterais e plurilaterais.  
Negócios entre vivos e mortis causa.  
Negócios consensuais e formais.  
Negócios pessoais e patrimoniais.  
Negócios obrigacionais, reais, familiares e sucessórios.  
Negócios sinalagmáticos.  
Negócios gratuitos e onerosos.  
Negócios cumulativos, aleatórios e parciários.  
Negócios de administração e de disposição.  
Negócios causais e abstractos.  
Negócios indirectos e fiduciários.

### Capítulo III - Formação dos negócios jurídicos

A declaração negocial e a sua perfeição.  
A declaração expressa, a declaração tácita e o silêncio.  
A declaração negocial nos negócios entre presentes e entre ausentes.  
A proposta contratual e o convite a contratar.  
A aceitação.  
O consenso e o dissenso.  
O fecho do negócio.  
Tipos de processos de contratação.  
A culpa in contrahendo.

### Capítulo IV - Os negócios unilaterais

Noção.  
Promessas unilaterais nuas: a promessa de cumprimento e o reconhecimento de dívida.  
A tipicidade dos negócios unilaterais.

### Capítulo V - Os contratos

Noção.  
O tipo contratual.



## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Contratos típicos e atípicos.  
Contratos mistos.  
Regime jurídico dos contratos mistos.  
União de contratos.

Capítulo VI - A qualificação dos negócios jurídicos  
Capítulo VII - Interpretação e integração dos negócios jurídicos  
Capítulo VIII - O conteúdo dos negócios jurídicos. Questões gerais  
Distinção entre o conteúdo e o objecto.  
A licitude do conteúdo.  
A fraude à lei e os negócios fraudulentos.  
A dignidade de protecção legal.  
A doutrina dos elementos do contrato e o processo subsuntivo.  
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.  
O modo.  
A lesão e a usura.  
Capítulo X - As cláusulas contratuais gerais.

Capítulo XI - A vontade e a declaração negociais.  
Liberdade e esclarecimento como pressupostos da vontade negocial.  
A falta de vontade negocial.  
A coacção absoluta.  
A falta de consciência da declaração.  
As declarações não sérias.  
A falta de vontade em cláusulas contratuais gerais.

Capítulo XII - Vícios da vontade.  
O erro.  
Erro sobre a pessoa ou sobre o objecto do negócio.  
Erro sobre os motivos.  
Erro sobre a base do negócio.  
O dolo.  
A coacção moral.  
O estado de necessidade e a usura.  
Confirmação e renovação.  
Ineficácia simples.

Capítulo XIII - Inexistência e invalidade.



## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Formas da invalidade: nulidade e anulabilidade.

Regimes da nulidade e da anulabilidade: necessidade de declaração judicial.

Efeitos da declaração de invalidade: entre as partes e perante terceiros.

Capítulo XIV - O favor negotii.

A redução.

A conversão.

Capítulo XIV - A extinção dos negócios jurídicos.

A revogação.

A resolução.

A denúncia.

A caducidade.

### 19. Métodos de Avaliação

Os elementos de avaliação serão os determinados no Regulamento de Avaliação da Universidade Lusíada. Em especial, será considerada a intervenção oral dos alunos e a realização de dois testes escritos.

### 20. Recursos Didáticos

[www.academia.edu](http://www.academia.edu) (ppt aulas)

Código Civil

Compilações de jurisprudência

### 21. Palavras Chave

Negócio jurídico

Contrato

Vontade

Vícios

Nulidade

Anulabilidade



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

### 23. Bibliografia Principal

Autor(es): GONZÁLEZ, José Alberto  
Título: Código Civil Anotado, vol. I  
Edição: 1ª Ano: 2011  
Local: Lisboa  
Editora: Quid Juris

---

Autor(es): VASCONCELOS, Pedro Pais de  
Título: Teoria Geral do Direito Civil  
Edição: 7ª Ano: 2012  
Local: Coimbra  
Editora: Almedina

---

Autor(es): FERNANDES, Luís A. Carvalho  
Título: Teoria Geral do Direito Civil  
Edição: 3ª Ano: 2001  
Local: Lisboa  
Editora: Universidade Católica Portuguesa

---

### 24. Bibliografia Complementar

Autor(es): ANDRADE, Manuel Domingos de  
Título: Teoria Geral da Relação Jurídica  
Edição: 1ª Ano: 1972  
Local: Coimbra  
Editora: Almedina

---

Autor(es): MENDES, João de Castro  
Título: Teoria Geral do Direito Civil II  
Edição: 1ª Ano: 1979  
Local: Lisboa  
Editora: AAFDL

---



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Ficha técnica MIP	
Título	Programa da unidade curricular 'TEORIA GERAL DO NEGÓCIO JURÍDICO': Ano Lectivo 2015/2016
Autor	Prof. Doutor JOSE ALBERTO RODRIGUEZ LORENZO GONZÁLEZ
Classificação	-
Descritores	-
Colaborador(es)	-
Data/Hora	13-07-2015 12:56:00
Formato de dados	Texto, PDF
Estatuto de utilização	Acesso público
Relação	Versão 1,0
(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2016	