



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

Programa da Unidade Curricular  
TEORIA GERAL DO NEGÓCIO JURÍDICO

Ano Lectivo 2020/2021

**1. Unidade Orgânica**

Faculdade de 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. GONÇALO SARAIVA DUARTE REDONDO

#### 13. Língua de ensino

Português

#### 14. Objectivos Gerais

##### A. Atitudes

- Espírito crítico
- Saber assente no estudo, na reflexão e na valoração

##### B. Capacidades

- Investigar e recolher informação
- Realizar projectos
- Desenvolver capacidades de avaliação e de decisão
- Utilizar linguagem jurídica
- Adquirir formação prática alicerçada nos quadros teóricos correlativos

##### C. Conhecimentos

- Compreender o conceito de Negócio Jurídico
- Compreender a importância e a necessidade da Teoria Geral do Negócio Jurídico

#### 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;
- Compreender o regime jurídico geral 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;



## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

- Saber aplicar os conhecimentos adquiridos.

### 16. Competências a adquirir

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

### 17. Metodologia de ensino

- Recurso a exemplos da prática 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;
- Visionamento de filmes e documentários.

### 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 comutativos, 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: a promessa de cumprimento e o reconhecimento de dívida.

A tipicidade dos negócios unilaterais.

### Capítulo V - Os contratos

Noção.

O tipo contratual.

Contratos típicos e atípicos.

Contratos mistos.

Regime jurídico dos contratos mistos.

União de contratos.



## UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

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.

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.



UNIVERSIDADE LUSÍADA DE LISBOA

### 19. Métodos de Avaliação

Os elementos de avaliação serão os determinados ou a determinar no Regulamento de Avaliação da Universidade Lusíada.

### 20. Recursos Didáticos

- www.academia.edu (ppt aulas e casos práticos)
- moodle
- 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  
Título: Código Civil Anotado, vol. I  
Edição: 2ª Ano: 2019  
Local: Lisboa  
Editora: Quid Juris

---

Autor(es): VASCONCELOS, Pedro Pais de - VASCONCELOS, Pedro Leitão Pais de  
Título: Teoria Geral do Direito Civil  
Edição: 9.ª Edição Ano: 2019  
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	
<b>Título</b>	Programa da unidade curricular 'TEORIA GERAL DO NEGÓCIO JURÍDICO': Ano Lectivo 2020/2021
<b>Autor</b>	Prof. Doutor JOSE ALBERTO RODRIGUEZ LORENZO GONZÁLEZ
<b>Classificação</b>	-
<b>Descritores</b>	-
<b>Colaborador(es)</b>	-
<b>Data/Hora</b>	22-07-2020 09:56:00
<b>Formato de dados</b>	Texto, PDF
<b>Estatuto de utilização</b>	Acesso público
<b>Relação</b>	Versão 1,0
(c) Universidade Lusíada de Lisboa, 2020	