

**TEORIA GERAL DO DIREITO CIVIL II
TURMA A**

**Coordenação e regência: Prof^a Doutora Maria do Rosário Palma Ramalho
Colaboradores: Prof. Doutor Pedro Leitão Paes de Vasconcelos, Prof. Doutor
Diogo Duarte, Mestre Tiago Soares da Fonseca**

PROGRAMA ABREVIADO

**PARTE I
COISAS**

§ 1º - Noções gerais

1. Bens jurídicos e coisas jurídicas
2. Noção e características das coisas

§ 2º - Classificação das coisas

1. Coisas no comércio e coisas fora do comércio
2. Coisas corpóreas e incorpóreas
3. Coisas móveis e imóveis
4. Coisas simples e complexas
5. Coisas fungíveis e infungíveis
6. Coisas divisíveis e indivisíveis
7. Coisas consumíveis e inconsumíveis
8. Coisas principais e acessórias
9. Coisas frutíferas e infrutíferas; frutos
10. Benfeitorias
11. Património
12. Empresa

**PARTE II
NEGÓCIO JURÍDICO**

I

FACTOS JURÍDICOS E NEGÓCIO JURÍDICO

§ 1º - Factos, actos e negócios jurídicos

1. Factos jurídicos: classificações
2. A acção humana
3. Actos lícitos e ilícitos
4. Actos jurídicos e negócios jurídicos

§ 2º - Actos jurídicos em sentido estrito

§ 3º - Estrutura do negócio jurídico

1. Noções gerais
2. Elementos essenciais, naturais e acidentais do negócio jurídico
3. Pressupostos do negócio jurídico

§ 4º - Classificações dos negócios jurídicos

1. Negócios unilaterais e multilaterais ou contratos
2. Negócios *inter vivos* e *mortis causa*
3. Negócios formais e consensuais
4. Negócios obrigacionais, reais, familiares e sucessórios
5. Negócios reais *quoad effectum* e *quoad constitutionem*; negócios sujeitos a registo constitutivo
6. Negócios típicos e atípicos
7. Negócios nominados e e inominados
8. Negócios onerosos e gratuitos
9. Negócios causais e abstractos
10. Negócios de administração e de disposição
11. Outras modalidades

II FORMAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 1º - As declarações negociais

1. A formação do negócio como um processo
2. Declarações de vontade ou negociais e declarações de ciência
3. Tipos de declaração negocial
4. A eficácia da declaração negocial: declarações receptícias e não receptícias

§ 2º - A formação dos contratos

1. Proposta negocial e convite a contratar
2. Oferta ao público
3. Aceitação, rejeição e contraproposta
4. Actos preparatórios na contratação
5. Processos de contratação; em especial a contratação por meios informáticos

§ 3º - A forma das declarações negociais

1. Forma e formalidades; forma *ad substantiam* e *ad probationem*
2. Liberdade de forma e justificação das exigências de forma
3. A interpretação das regras relativas à forma; as inalegabilidades formais
4. A extensão da forma
5. Formas especiais

§ 4º - Os deveres das partes na formação dos contratos: a culpa *in contrahendo*

§ 5º - A formação dos contratos através de cláusulas contratuais gerais

1. A formação dos contratos através de cláusulas contratuais gerais
2. Conceito de cláusulas contratuais gerais
3. Regime jurídico das cláusulas contratuais gerais

§ 6º - A protecção do consumidor na formação dos contratos

1. Aspectos gerais; a Lei da Protecção do Consumidor
2. A publicidade e o Código da Publicidade

III CONTEÚDO DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 1º - Noções gerais

1. Conteúdo e objecto do negócio jurídico
2. Tipicidade negocial e cláusulas negociais típicas

§ 2º - Requisitos objectivos do negócio

1. Possibilidade e determinabilidade
2. Licitude do objecto e do fim
3. Negócios em fraude à lei

§ 3º - Cláusulas negociais típicas

1. A condição
2. O termo
3. Outras cláusulas típicas: o modo, o sinal, a cláusula penal

§ 4º - Modificações do conteúdo dos negócios jurídicos

1. Tipologia das modificações do conteúdo do negócio jurídico: modificações voluntárias; modificações *ope legis*; modificações *ope judicis*
2. A alteração das circunstâncias

IV INTERPRETAÇÃO E INTEGRAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 1º - Interpretação do negócio jurídico

1. Noções gerais
2. Directrizes interpretativas do negócio jurídico
3. Regras especiais

§ 2º - Integração do negócio jurídico

1. Delimitação das lacunas
2. Integração das lacunas

V VÍCIOS DA VONTADE E DA DECLARAÇÃO

§ 1º - Enunciado e classificação dos vícios do negócio jurídico

§ 2º - Ausência de vontade negocial

1. Falta de consciência da declaração
2. Incapacidade acidental
3. Declarações não sérias

§ 3º - Coacção

1. Coacção física
2. Coacção moral
3. Estado de necessidade

§ 4º - Erro

1. Erro na vontade
2. Erro na declaração

§ 5º - Simulação e reserva mental

1. Simulação
2. Reserva mental

§ 6º - A lesão e a usura

1. Razão de ordem: a usura como vício do conteúdo do negócio
2. O regime jurídico dos negócios usurários

VI VALORES NEGATIVOS DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 1º - Ineficácia e invalidades: delimitação

1. Situações de ineficácia do negócio jurídico
2. A nulidade e a anulabilidade
3. O problema da inexistência
4. A ineficácia em sentido estrito
5. A irregularidade

§ 2º - Regime jurídico

1. Consequências das invalidades: a restituição
2. A redução e a conversão do negócio
3. A confirmação

PARTE III EXERCÍCIO JURÍDICO

§ 1º - Noções gerais

1. Noções gerais
2. A condição do exercício dos direitos: a titularidade e a legitimidade

§ 2º - A representação

1. Evolução histórica do instituto da representação
2. Noção básica e modalidades
3. Teorias da representação
4. O mandato
5. O regime da representação

§ 3º - A repercussão do tempo nas situações jurídicas

1. Noções gerais
3. Prescrição
4. Caducidade e não uso

§ 4º - O abuso do direito

1. Aspectos gerais e evolução do instituto
2. Tipologia dos actos abusivos

§ 5º - A colisão de direitos

§ 6º - A tutela privada dos direitos

1. Aspectos gerais
2. A legítima defesa
3. O estado de necessidade, a acção directa e o consentimento do lesado

§ 5º - A prova

1. Noções básicas
2. Presunções
3. Confissão
4. Documentos
5. Prova pericial, judicial e testemunhal

Elementos de consulta obrigatória

CORDEIRO, António Menezes, *Tratado de Direito Civil Português - Parte Geral*, Tomo II, 4ª ed., 2014, Tomo III, Tomo IV, 2005, Almedina, Coimbra

ASCENSÃO, José de Oliveira, *Direito Civil - Teoria Geral*, tomo I, 1997, tomo II, 2ª ed., 2003, e tomo III, 2002, Coimbra Editora Coimbra

VASCONCELOS, Pedro Pais, *Teoria Geral do Direito Civil*, 7ª ed., 2012, Almedina, Coimbra

LIMA, Pires de / VARELA, João de Matos Antunes, *Código Civil Anotado*, I, Coimbra Editora, Coimbra

MENDES, João de Castro, *Teoria Geral do Direito Civil*, I e II, AAFDL Lisboa

Outros elementos de consulta recomendados

ANDRADE, Manuel de - *Teoria Geral da Relação Jurídica*, I e II, 1987, 1992 (Coimbra - Coimbra Editora)

CORDEIRO, A. Menezes - *Da Boa Fé no Direito Civil*, 1985 (Coimbra - Almedina)

PINTO, Carlos A. da Mota / MONTEIRO, A. Pinto / Pinto, Paulo Mota - *Teoria Geral do Direito Civil*, 4ª ed., 2005 (Coimbra - Coimbra Editora)