

TEORIA GERAL DO DIREITO CIVIL I

TURMA B

(Ano Letivo 2017/2018)

Regência: Prof.^a Doutora Paula Costa e Silva

Colaboradores: Prof. Doutor Diogo Costa Gonçalves, Prof.^a Doutora Catarina Monteiro Pires, Dr. Nádia Reis

I – INTRODUÇÃO

§ 1.º O direito civil como direito privado comum

§ 2.º Princípios gerais do direito civil

1. Princípio do equilíbrio
2. Proibição de auferir vantagens do próprio ilícito
3. Autonomia Privada
4. Tutela da pessoa
5. Boa Fé
6. Responsabilidade e imputação

II – FACTO JURÍDICO

§ 3.º Factos e atos jurídicos

1. Facto jurídico *lato sensu* e facto jurídico *stricto sensu*
2. Atos jurídicos
3. Negócio jurídico

§ 4.º Classificação dos negócios jurídicos

4. Negócios unilaterais e plurilaterais
5. Negócios gratuitos e onerosos
6. Negócios formais e consensuais
7. Negócios obrigacionais, reais *quoad effectum* e *quoad constitutionem*
8. Negócios típicos e atípicos
9. Negócios causais e abstratos

III – A FORMAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 5.º Declaração negocial

1. Noção de declaração negocial
2. Vontade real vs. vontade declarada
3. Declaração expressa e tácita. O valor do silêncio
4. Declaração recipianda e não recipianda
5. Declaração entre presentes e entre ausentes
6. A eficácia da declaração

§ 6.º Forma da declaração negocial

1. Princípio de liberdade de forma
2. Forma *ad substantiam* e *ad probationem*
3. Forma legal, forma voluntária e forma convencional
4. As inalegabilidades formais

§ 7.º O consenso

1. Proposta contratual e convite a contratar
2. Proposta a pessoa desconhecida
3. Anúncio público
4. Vinculação à proposta contratual
5. Aceitação, rejeição e contraproposta
6. A aceitação tardia

§ 8.º A culpa in contrahendo

IV – CONTEÚDO DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 9.º Requisitos do objeto do negócio

1. Possibilidade
2. Determinação
3. A contrariedade à lei
4. Bons costumes e ordem pública
5. Elementos essenciais e acidentais ao negócio
6. Termo e condição

§ 10.º O fim do negócio jurídico

§ 11.º Negócios usurários

V – INTERPRETAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 12.º Interpretação

1. O âmbito da interpretação
2. Autonomia privada vs. tutela da confiança
3. Regras da interpretação dos negócios jurídicos
4. Casos duvidosos, normas supletivas e lacunas negociais.

§ 13.º Integração

1. A vontade hipotética das partes
2. Integração segundo a boa-fé

VI – VÍCIOS DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 14.º Ausência da vontade

1. Falta de consciência da declaração
2. Coação física

§ 15.º Divergência intencional entre a vontade real e a vontade declarada

1. Simulação
2. Reserva mental
3. Declarações não sérias

§ 16.º Divergência não intencional entre a vontade real e a vontade declarada

1. O erro na declaração (erro-obstáculo)
2. Erro na transmissão da declaração
3. Erro de cálculo ou de escrita
4. Requisitos da relevância do erro: essencialidade e cognoscibilidade
5. Outros requisitos

§ 17.º Erro da vontade (erro-vício)

1. Erro relativo à pessoa ou ao objeto
2. Erro sobre os (outro) motivos
3. Erro na base do negócio e alteração das circunstâncias
4. Dolo

VII – DESVALORES DO NEGÓCIO JURÍDICO

§ 18.º Inexistência

§ 19.º Invalidade

1. Nulidade vs. anulabilidade
2. Invalidade total e invalidade parcial

§ 20.º Ineficácia (*stricto sensu*)

§ 21.º Aproveitamento dos atos jurídicos

1. Redução e conversão do negócio jurídico
2. Confirmação

VIII – SITUAÇÕES JURÍDICAS

§ 22.º Noção e tipologia das situações jurídicas

§ 23.º O direito subjetivo: noção e centralidade dogmática

Elementos de leitura sugeridos:

ANTÓNIO MENEZES CORDEIRO, *Tratado de direito civil* (vários tomos).

PEDRO PAIS VASCONCELOS, *Teoria geral do direito civil*, 8.^a ed., 2015

JOSÉ DE OLIVEIRA ASCENSÃO, *Direito civil – Teoria Geral*, I (1997), II (2.^a ed., 2003), III (2002)

JOÃO DE CASTRO MENDES, *Teoria geral do direito civil*, I (1998) e II (1999)

MANUEL DE ANDRADE, *Teoria geral da relação jurídica*, I e II (1987 e 1992)

CARLOS A. DA MOTA PINTO/A. PINTO MONTEIRO/PAULO MOTA PINTO, *Teoria geral do direito civil*, 4.^a ed., 2005