



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

## Ficha de unidade curricular

Curso de Licenciatura (1.º Ciclo)

### Unidade curricular

Teoria Geral do Direito Civil II

### Docente responsável e respetiva carga letiva na unidade curricular (preencher o nome completo)

João Manuel Cardão do Espírito Santo Noronha - 2h/semana

Zoom ID: 325 448 9695

### Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular

Luís Vasconcelos Abreu – 4h/semana

Maria de Fátima Manso 4h/semana

Chen Chen 4h/semana

### Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes)

(máximo 1000 caracteres)

### Conteúdos programáticos

#### NEGÓCIO JURÍDICO

##### I

#### FACTO JURÍDICO E NEGÓCIO JURÍDICO

##### 1. Factos, atos e negócios jurídicos

- 1.1. Factos jurídicos: classificações
- 1.2. A ação humana
- 1.3. Atos lícitos e ilícitos
- 1.4. Atos jurídicos e negócios jurídicos

##### 2. Atos jurídicos em sentido estrito

##### 3. Estrutura do negócio jurídico

- 3.1. Noções gerais
- 3.2. Elementos essenciais, naturais e acidentais do negócio jurídico
- 3.3. Pressupostos do negócio jurídico

##### 4. Classificações dos negócios jurídicos

- 4.1. Negócios unilaterais e multilaterais ou contratos
- 4.2. Negócios *inter vivos* e *mortis causa*
- 4.3. Negócios formais e consensuais
- 4.4. Negócios obrigacionais, reais, familiares e sucessórios
- 4.5. Negócios reais *quoad effectum* e *quoad constitutionem*
- 4.6. Negócios típicos e atípicos
- 4.7. Negócios nominados e inominados
- 4.8. Negócios onerosos e gratuitos
- 4.9. Negócios causais e abstratos
- 4.10. Negócios de administração e de disposição
- 4.11. Outras modalidades

##### II

#### FORMAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO

##### 1. As declarações negociais

- 1.1. A formação do negócio como um processo
- 1.2. Declarações de vontade ou negociais e declarações de ciência



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

1.3. Tipos de declaração negocial

1.4. A eficácia da declaração negocial: declarações recetícias e não recetícias

## **2. A formação dos contratos**

2.1. Proposta negocial e convite a contratar

2.2. Oferta ao público

2.3. Aceitação, rejeição e contraproposta

2.4. Atos preparatórios na contratação

2.5. Processos de contratação; em especial a contratação por meios informáticos

## **3. A forma das declarações negociais**

3.1. Forma e formalidades; forma *ad substantiam* e *ad probationem*

3.2. Liberdade de forma e justificação das exigências de forma

3.3. A interpretação das regras relativas à forma; as inalegabilidades formais

3.4. A extensão da forma

3.5. Formas especiais

## **4. Os deveres das partes na formação dos contratos: a culpa in contrahendo**

4.1. Os deveres das partes

4.2. Responsabilidade civil na formação do contrato

## **5. A formação dos contratos através de cláusulas contratuais gerais**

5.1. A formação dos contratos através de cláusulas contratuais gerais

5.2. Conceito de cláusulas contratuais gerais

5.3. Regime jurídico das cláusulas contratuais gerais

## **6. A proteção do consumidor na formação dos contratos**

6.1. Aspectos gerais; a Lei da Proteção do Consumidor

6.2. A publicidade e o Código da Publicidade

### III

## CONTEÚDO DO NEGÓCIO JURÍDICO

### **1. Noções gerais**

1.1. Conteúdo e objeto do negócio jurídico

1.2. Tipicidade negocial e cláusulas negociais típicas

### **2. Requisitos objetivos do negócio**

2.1. Possibilidade e determinabilidade

2.2. Licitude do objeto e do fim

2.3. Negócios em fraude à lei

### **3. Cláusulas negociais típicas**

3.1. A condição

3.2. O termo

3.3. Outras cláusulas típicas: o modo, o sinal, a cláusula penal

### **4. Modificações do conteúdo dos negócios jurídicos**

4.1. Tipologia das modificações do conteúdo do negócio jurídico: modificações voluntárias; modificações *ope legis*; modificações *ope judicis*

4.2. A alteração das circunstâncias

### IV

## INTERPRETAÇÃO E INTEGRAÇÃO DO NEGÓCIO JURÍDICO

### **1. Interpretação do negócio jurídico**

1.1. Noções gerais

1.2. Diretrizes interpretativas do negócio jurídico

1.3. Regras especiais

### **2. Integração do negócio jurídico**

2.1. Delimitação das lacunas

2.2. Integração das lacunas



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

## V

### VÍCIOS DA VONTADE E DA DECLARAÇÃO

#### 1. Enunciado e classificação dos vícios do negócio jurídico

#### 2. Ausência de vontade negocial

- 2.1. Falta de consciência da declaração
- 2.2. Incapacidade acidental
- 2.3. Declarações não sérias

#### 3. Coação

- 3.1. Coação física
- 3.2. Coação moral
- 3.3. Estado de necessidade

#### 4. Erro

- 4.1. Erro na formação da vontade
- 4.2. Erro na emissão da declaração

#### 5. Simulação e reserva mental

- 5.1. Simulação
- 5.2. Reserva mental

#### 6. A lesão e a usura

- 6.1. Razão de ordem: a usura como vício do conteúdo do negócio
- 6.2. O regime jurídico dos negócios usurários

## VI

### VALORES NEGATIVOS DO NEGÓCIO JURÍDICO

#### 1. Ineficácia e invalidades: delimitação

- 1.1. Situações de ineficácia do negócio jurídico
- 1.2. A nulidade e a anulabilidade
- 1.3. O problema da inexistência
- 1.4. A ineficácia em sentido estrito
- 1.5. A irregularidade

#### 2. Regime jurídico

- 2.1. Consequências das invalidades: a restituição
- 2.2. A redução e a conversão do negócio
- 2.3. A confirmação

## VII

### PARTICULARISMO DO NEGÓCIO JURÍDICO UNILATERAL

#### 1. Admissibilidade

#### 2. Promessa de cumprimento e reconhecimento de dívida

#### 3. Promessa pública

#### 4. Concursos públicos

Nota: No início do semestre será lecionada a matéria relativa à representação (incluída no Programa de TGDC I)

#### Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos da unidade curricular

Os conteúdos programáticos percorrem as várias matérias que integram a Teoria geral do Direito civil e a articulação entre as aulas teóricas e as aulas práticas permite alcançar os objetivos propostos.

#### Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Exposição das matérias durante as aulas teóricas; resolução de casos práticos e esclarecimento de dúvidas ou dificuldades durante as aulas práticas. A avaliação, no sistema de avaliação contínua, inclui a realização de um exercício



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

escrito cuja nota é ponderada em 50% na nota final de avaliação contínua. É pressuposto necessário da nota de avaliação contínua, na componente prevista no art. 15.º, n.º 1, al. b) do Regulamento de Avaliação aprovado em 2015 e na sua versão consolidada em 2020 (aplicável *ex vi* art. 12 do Regulamento de Avaliação do Curso de Licenciatura, aplicável a partir do segundo semestre de 2019/2020), além da assiduidade prevista no art. 14.º do mencionado Regulamento, a participação oral positiva ao longo do semestre.

Nos termos do Regulamento de Avaliação do Curso de Licenciatura aplicável a partir do segundo semestre de 2019/2020: (i) As aulas são ministradas por *zoom*.

Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular

A exposição teórica da matéria permite aos alunos uma abordagem dos problemas jurídicos a aprofundar e as aulas práticas possibilitam o treino na resolução de casos práticos, bem como o esclarecimento das dúvidas. O peso diminuto do exercício escrito e a necessidade de participação oral positiva constituem um estímulo a que os estudantes trabalhem durante todo o semestre, espelhando, portanto, a avaliação contínua um trabalho contínuo. Esta metodologia é fundamental para a interiorização dos conteúdos de modo a que o estudante, além do conhecimento meramente teórico fique apto a aplicar o Direito, resolvendo casos concretos.

#### Bibliografia principal

##### BIBLIOGRAFIA ESSENCIAL

CORDEIRO, António Menezes

— *Tratado de Direito Civil* (Coimbra: Almedina)

- Volume II: *Parte Geral – Negócio jurídico*. 5.ª ed., Almedina: Coimbra, 2021

VASCONCELOS, P. Pais de /VASCONCELOS, Pedro Leitão Pais de

— *Teoria geral do direito civil*, 9.ª ed., Coimbra: Almedina, 2019

##### BIBLIOGRAFIA [PORTUGUESA] DE APOIO GERAL

ANDRADE, Manuel de

— *Teoria Geral da Relação Jurídica*, Coimbra Editora, Coimbra

- Volume II: *Facto jurídico, em especial negócio jurídico*, 1960 (várias reimpressões)

ASCENSÃO, J. de Oliveira

— *Direito Civil – Teoria geral* (Coimbra: Coimbra Editora)

- Volume II: *Ações e factos jurídicos*, 1999

- Volume III: *Relações e situações jurídicas*, 2.ª ed., 2002

FERNANDES, Luís A. Carvalho

— *Teoria Geral do Direito Civil*, Lisboa: Universidade Católica Editora

- Volume II: 5.ª ed., 2010

LIMA, F. A. Pires de/VARELA, J. M. Antunes

— *Código Civil Anotado*, Volume I, 4.ª ed. (1997), Wolters Kluwer/Coimbra Editora (reimp.), 2010

MENDES, João de Castro

— *Teoria Geral do Direito Civil*, II, Lisboa: AAFDL, 1998 (várias reimpressões)

PINTO, Carlos A. da Mota / MONTEIRO, A. Pinto/PINTO, Paulo Mota

— *Teoria Geral do Direito Civil*, 4.ª ed., 2005, Coimbra: Coimbra Editora

Nota: ao longo da leção, a regência indicará bibliografia sectorial especializada

NOTA: este mapa é preenchido tantas vezes quantas as necessárias para descrever as diferentes unidades curriculares.

#### Curricular unit sheet

Graduation Course (1<sup>st</sup> Cycle)

Curricular unit



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

Civil Law General Theory II

Responsible Academic staff and respective workload in the curricular unit (enter full name)

João Manuel Cardão do Espírito Santo Noronha – 2h/ per week  
Zoom ID: 325 448 9695

Other academic staff and respective workloads in the curricular unit

Luís Vasconcelos Abreu – 4h/per week  
Fátima Manso 4h/ per week  
Chen Chen 4h/ per week

Learning outcomes of the curricular unit

(maximum 1000 characters)

Syllabus

**LEGAL BUSINESS**  
**(English translation for Portuguese “Negócio jurídico”)**

**I**

**LEGAL FACT AND LEGAL BUSINESS**

**1. Legal facts, acts and business**

- 1.1. Legal facts: classifications
- 1.2. Human action
- 1.3. Lawful and unlawful acts
- 1.4. Legal acts and legal businesses

**2. Legal acts in the strict sense**

**3. Structure of the legal business**

- 3.1. General notions
- 3.2. Essential, natural, and accidental elements of the legal business
- 3.3. Legal business

**4. Classifications of legal businesses**

- 4.1. Unilateral and multilateral businesses or contracts
- 4.2. *Inter vivos* and *mortis causa* businesses.
- 4.3. Formal and consensual businesses
- 4.4. Obligational, estate, family and inheritance businesses
- 4.5. Real businesses *quoad effectum* and *quoad constitutionem*
- 4.6. Typical and atypical businesses
- 4.7. Nominated and unnominated businesses
- 4.8. Costly and non-costly businesses
- 4.9. Causal and abstract businesses
- 4.10. Administration and disposal businesses
- 4.11. Other modalities

**II**

**FORMATION OF LEGAL BUSINESS**

**1. Business statements**

- 1.1. Business formation as a process
- 1.2. Declarations of will or business declarations and declarations of science
- 1.3. Business declaration types
- 1.4. The Effectiveness of the Business Declaration: Receptive and Non-Receptive Statements

**2. The formation of contracts**

- 2.1. Negotiation proposal and invitation to contract
- 2.2. Public offer
- 2.3. Acceptance, rejection, and counterproposal
- 2.4. Preparatory acts for doing business
- 2.5. Hiring processes; doing business by computer means

**3. The form of business statements**



- 3.1. Form and formalities; *ad substantiam* and *ad probationem*
- 3.2. Freedom of form and justification of form legal requirements
- 3.3. Interpretation of the rules on form; formal requirements that cannot be alleged
- 3.4. The form extension
- 3.5. Special forms

**4. The duties of the parties in the formation of contracts: *culpa in contrahendo***

- 4.1. The duties of the parties
- 4.2. Civil liability in forming the contract

**5. The formation of contracts through general contractual clauses**

- 5.1. The formation of contracts through general contractual clauses
- 5.2. Concept of general contractual clauses
- 5.3. Legal regime of general contractual clauses

**6. Consumer protection in the formation of contracts**

- 6.1. General aspects; the Consumer Protection Act
- 6.2. Advertising and the Advertising Code

III

LEGAL BUSINESS CONTENT

**1. General notions**

- 1.1. Content and object of the legal business
- 1.2. Typical and untypical business clauses

**2. Objective business requirements**

- 2.1. Possibility and determinability
- 2.2. Object and end lawfulness
- 2.3. Business in fraud to the law

**3. Typical business clauses**

- 3.1. The condition
- 3.2. The term
- 3.3. Other typical clauses: the mode, the sign, the penalty clause

**4. Changes to the content of legal businesses**

- 4.1. Typology of changes to the content of the legal business: voluntary changes; *ope legis* changes; *ope judicis* modifications
- 4.2. The changing of the circumstances

IV

INTERPRETATION AND INTEGRATION OF THE LEGAL BUSINESS

**1. Interpretation of the legal business**

- 1.1. General notions
- 1.2. Interpretive guidelines of the legal business
- 1.3. Special rules

**2. Integration of the legal business**

- 2.1. Delimitation of gaps
- 2.2. Gaps integration

V

DEFECTS OF WILL AND STATEMENT

**1. Enunciation and classification of legal businesses defects**

**2. Absence of negotiating will**

- 2.1. Lack of awareness of the statement
- 2.2. Accidental disability
- 2.3. Non-serious statements

**3. Coercion**

- 3.1. Physical coercion
- 3.2. Moral coercion
- 3.3. State of need

**4. Error**

- 4.1. Error in the formation of the will
- 4.2. Error in issuing the statement

**5. Simulation and mental reserve**



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

- 5.1. Simulation
- 5.2. Mental reserve

#### **6. Injury and usury**

- 6.1. Reason of order: usury as a defect of the business content
- 6.2. The legal regime of usurious business

### **VI**

#### **NEGATIVE VALUES OF THE LEGAL BUSINESS**

##### **1. Ineffectiveness and invalidity: delimitation**

- 1.1. Ineffective situations in the legal business
- 1.2. Nullity and annullability
- 1.3. The problem of nonexistence
- 1.4. Strictly ineffectiveness
- 1.5. The irregularity

##### **2. Legal regime**

- 2.1. Consequences of invalidity: restitution
- 2.2. The reduction and conversion of the business
- 2.3. The confirmation

### **VIII**

#### **PARTICULARISM OF THE UNILATERAL LEGAL BUSINESS**

##### **1. Admissibility**

##### **2. Promise to fulfil and recognition of debt**

##### **3. Public pledge**

##### **4. Public tenders**

Note: At the beginning of the semester, it will be taught the subject “representation” (included in the TGDC I Syllabus)

Demonstration of the syllabus coherence with the curricular unit’s objectives.

The syllabus covers the various subjects that make up the general theory of civil law and the articulation between theoretical and practical classes allows to achieve the proposed objectives.

Teaching methodologies (including evaluation)

Exposition of the subjects during theoretical classes; solving practical cases and clarifying doubts or difficulties during practical classes. The assessment, in the continuous assessment system, includes a written exercise, whose grade is weighted by 50% in the final grade of continuous assessment. It is a necessary assumption of the continuous assessment note, in the component provided for in sec. 15.1.b) of the Evaluation Regulation approved in 2015 and in its consolidated version in 2020 (applicable *ex sec.* 12 of the Evaluation Regulation of the Graduation Course, applicable from the second semester of 2019/2020 on), in addition to the attendance provided for in sec. 14 of the mentioned Regulation, positive oral participation throughout the semester.

Classes are taught by *zoom*.

Demonstration of the coherence between the teaching methodologies and the learning outcomes

The theoretical exposition of the subject allows students to approach the legal problems to be studied in depth and the practical classes enable training in the resolution of practical cases, as well as the clarification of doubts. The low weight of the written exercise and the need for positive oral participation are an incentive for students to work throughout the semester, thus mirroring the continuous assessment as a continuous work. This methodology is fundamental to internalize the contents so that the student, in addition to merely theoretical knowledge, is able to apply the law, solving specific cases.

Main Bibliography

ESSENCIAL BIBLIGRAPHY

CORDEIRO, António Menezes

— *Tratado de Direito Civil* (Coimbra: Almedina)

- Volume I: *Parte Geral – Negócio jurídico*. 5.<sup>a</sup> ed., Almedina: Coimbra, 2021



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

- VASCONCELOS, P. Pais de / VASCONCELOS, Pedro Leitão Pais de  
— *Teoria geral do direito civil*, 9.<sup>a</sup> ed., Coimbra: Almedina, 2019  
- Volume II: *Parte Geral – Negócio jurídico*. 5.<sup>a</sup> ed., Almedina: Coimbra, 2021
- [PORTUGUESE] BIBLIOGRAPHY FOR GENERAL STUDY
- ANDRADE, Manuel de  
— *Teoria Geral da Relação Jurídica*, Coimbra Editora, Coimbra  
- Volume I: *Sujeitos e objeto*, 1953 (várias reimpressões)  
- Volume II: *Facto jurídico, em especial negócio jurídico*, 1960 (várias reimpressões)
- ASCENSÃO, J. de Oliveira  
— *Direito Civil – Teoria geral* (Coimbra: Coimbra Editora)  
- Volume I: *Introdução. Pessoas. Bens*, 2.<sup>a</sup> ed., 2000  
- Volume II: *Ações e factos jurídicos*, 1999  
- Volume III: *Relações e situações jurídicas*, 2.<sup>a</sup> ed., 2002
- FERNANDES, Luís A. Carvalho  
— *Teoria Geral do Direito Civil*, Lisboa: Universidade Católica Editora  
- Volume I: *Introdução. Pressupostos da Relação Jurídica*. 6.<sup>a</sup> ed., 2012  
- Volume II: 5.<sup>a</sup> ed., 2010
- LIMA, F. A. Pires de / VARELA, J. M. Antunes  
— *Código Civil Anotado*, Volume I, 4.<sup>a</sup> ed. (1997), Wolters Kluwer/Coimbra Editora (reimp.), 2010
- MENDES, João de Castro  
— *Teoria Geral do Direito Civil*, I e II, Lisboa: AAFDL, 1998 (várias reimpressões)
- PINTO, Carlos A. da Mota / MONTEIRO, A. Pinto/PINTO, Paulo Mota  
— *Teoria Geral do Direito Civil*, 4.<sup>a</sup> ed., 2005, Coimbra: Coimbra Editora

Note: throughout the teaching, the regency will indicate specialized sectorial bibliography

NOTE: this map can be filled in as many times as necessary to describe the different curricular units.