

# **Teoria Geral do Direito Civil II**

## **TAN - 2024/2025**

### **Regência**

Professor Doutor João de Oliveira Geraldes

### **Colaboradores**

Doutor Luís Vasconcelos Abreu

Mestre Fátima Proença Manso

Dr. Diogo Bordeira Neves

## **Programa**

### **I**

#### **Eficácia Jurídica**

1. Eficácia jurídica
  - 1.1. Teoria da eficácia jurídica
  - 1.2. Tipos de eficácia jurídica
2. Facto jurídico e facto não jurídico

### **II**

#### **Facto Jurídico**

1. Facto jurídico em geral
2. Tipos de facto jurídico
  - 2.1. Facto jurídico em sentido estrito
  - 2.2. Ato jurídico
    - 2.2.1. Ato jurídico negocial
    - 2.2.2. Ato jurídico em sentido estrito

### **III**

#### **Ato jurídico negocial**

#### **§1. Introdução**

1. Ato jurídico negocial e autonomia privada
2. Pressupostos gerais do ato jurídico negocial
3. Qualificação do ato jurídico negocial
4. Tipos de ato jurídico negocial

## §2. Formação do ato jurídico negocial

1. A formação do ato jurídico negocial em geral
  - 1.1. Modalidades de formação do ato jurídico negocial
    - 1.1.1. Formação do ato jurídico negocial unilateral
    - 1.1.2. Formação do ato jurídico negocial plurilateral
  - 1.2. Formação do ato jurídico negocial e assimetria; exemplificação
  - 1.3. Culpa na formação do ato jurídico negocial: *culpa in contrahendo*
2. Ato jurídico negocial e declaração negocial
  - 2.1. Conceito de declaração negocial
  - 2.2. Modalidades de declaração negocial
    - 2.2.1. Declaração expressa e declaração tácita
    - 2.2.2. Valor declarativo do silêncio
  - 2.3. Eficácia jurídica de declaração negocial
  - 2.4. Forma da declaração negocial
    - 2.4.1. Princípio da liberdade de forma
    - 2.4.2. Forma legal
      - 2.4.2.1. Inobservância da forma legal
      - 2.4.2.2. Boa-fé e invocação de vícios formais
    - 2.4.3. Forma voluntária
    - 2.4.4. Forma convencional
  - 2.5. Interpretação da declaração negocial
  - 2.6. Integração da declaração negocial
3. Processo formativo do ato jurídico negocial
  - 3.1. Modalidades de processo formativo do ato jurídico negocial
  - 3.2. Processo formativo do ato jurídico negocial plurilateral
    - 3.2.1. Proposta negocial: requisitos
    - 3.2.2. Duração da proposta negocial
    - 3.2.3. Revogação da proposta negocial
    - 3.2.4. Aceitação da proposta negocial
    - 3.2.5. Dispensa de aceitação da proposta contratual
    - 3.2.6. Âmbito do acordo de vontades
  - 3.3. Processo formativo do ato jurídico negocial unilateral
    - 3.3.1. Promessa unilateral
    - 3.3.2. Promessa ao público
    - 3.3.3. Concursos públicos
  - 3.4. Processo formativo do ato jurídico negocial e cláusulas contratuais gerais (Decreto-Lei n.º 446/85 de 25 de Outubro)
  - 3.5. Processo formativo de negócios jurídicos e contratação automática
  - 3.6. Processo formativo de negócios jurídicos e contratação eletrónica

### **§3. Conteúdo do ato jurídico negocial**

1. Conteúdo do ato jurídico negocial: introdução
2. Requisitos gerais do conteúdo negocial
  - 2.1. Possibilidade
  - 2.2. Determinabilidade
  - 2.3. Licitude; conformidade legal
  - 2.4. Não contrariedade à ordem pública
  - 2.5. Não contrariedade aos bons costumes
  - 2.6. Fraude à lei
  - 2.7. Usura
  - 2.8. Limites aplicáveis às cláusulas contratuais gerais
3. Ato jurídico negocial sujeito a condição
  - 3.1. Condição suspensiva e condição resolutiva
  - 3.2. Pendência condicional
  - 3.3. Retroatividade da condição
4. Ato jurídico negocial sujeito a termo
  - 4.1. Termo suspensivo e termo resolutivo
  - 4.2. Cômputo do termo
5. Ato jurídico negocial modal

### **§4. Perturbações do processo formativo do ato jurídico negocial**

1. Falta de consciência da declaração
2. Coação física
3. Coação moral
4. Erro
  - 4.1. Erro sobre a pessoa
  - 4.2. Erro sobre o objeto
  - 4.3. Erro sobre os motivos
  - 4.4. Erro sobre a base do negócio
  - 4.5. Erro na declaração
  - 4.6. Erro de cálculo ou de escrita
  - 4.7. Erro na transmissão da declaração
  - 4.8. Erro e dolo
5. Incapacidade acidental
6. Simulação
7. Reserva mental
8. Declarações não sérias

## **§5. Ineficácia do ato jurídico negocial**

1. Inexistência jurídica e ineficácia jurídica
2. Ineficácia jurídica do ato jurídico negocial em geral
  - 2.1. Ineficácia jurídica em sentido estrito do ato jurídico negocial
  - 2.2. Ineficácia jurídica e invalidade do ato jurídico negocial
    - 2.2.1. Modalidades de invalidade do ato jurídico negocial
      - 2.2.1.1. Nulidade
      - 2.2.1.2. Anulabilidade
    - 2.2.2. Efeitos da declaração de invalidade do ato jurídico negocial
      - 2.2.2.1. Efeito retroativo
      - 2.2.2.2. Proteção de terceiros de boa-fé
      - 2.2.2.3. Aproveitamento do ato jurídico negocial inválido
        - 2.2.2.3.1. Confirmação
        - 2.2.2.3.2. Redução
        - 2.2.2.3.3. Conversão

## **§6. Extinção do ato jurídico negocial**

1. Revogação
2. Resolução
3. Denúncia
4. Caducidade

## **IV**

### **Ato jurídico em sentido estrito**

1. Ato jurídico em sentido estrito
  - 1.1. Noção
  - 1.2. Modalidades
2. Regulação do ato jurídico em sentido estrito através de analogia com as disposições reguladoras do ato jurídico negocial

## **Bibliografia**

(ordem alfabética)

**ASCENSÃO, José de Oliveira** — Direito Civil/Teoria Geral, II, Acções e factos jurídicos, 2<sup>a</sup> ed., Coimbra Editora, 2003

**CORDEIRO, António de Menezes** — Tratado de Direito Civil II, Parte geral: Negócio jurídico, 4<sup>a</sup> ed., Almedina, 2014.

**FERNANDES, Luís Carvalho** — Teoria Geral do Direito Civil, Volume II: Fonte, conteúdo e garantia da relação jurídica, 3.<sup>a</sup> ed., UCP editora, 2001.

**VASCONCELOS, Pedro Pais de** — Teoria Geral do Direito Civil, Almedina, 9<sup>a</sup> ed., 2019