

V – A REPRESENTAÇÃO NOS NEGÓCIOS JURÍDICOS

1. Conceito e distinção entre representação e mandato
2. Espécies de representação: representação voluntária, representação orgânica ou estatutária e representação legal (remissões); representação própria e representação imprópria; representação activa e representação passiva
3. Pressupostos da existência da representação: *contemplatio domini*; distinção entre representante e simples nuncio
4. Pressupostos da eficácia da representação: legitimação representativa originária e subsequente. Representação sem poderes e confronto com a figura do abuso de representação
5. O negócio consigo mesmo: noção e regime jurídico

§3º – O OBJECTO NEGOCIAL

1. Noção de objecto do negócio jurídico: objecto imediato e objecto mediato
2. Requisitos do objecto dos negócios: possibilidade física; possibilidade legal; não contrariedade à lei ou licitude; determinabilidade; não contrariedade à ordem pública; conformidade com os bons costumes
3. Consequências legais da inobservância dos requisitos: nulidade e responsabilidade pré-negocial

§4º – ELEMENTOS ACIDENTAIS DOS NEGÓCIOS JURÍDICOS (CLÁUSULAS ACESSÓRIAS TÍPICAS)

I – CONDIÇÃO

1. Conceito e modalidades
2. Efeitos da condição suspensiva
3. Efeitos da condição resolutiva

II – TERMO

1. Noção e modalidades
2. Efeitos do termo

III – MODO, ENCARGO, OU CLÁUSULA MODAL (remissão)

IV – CLÁUSULA PENAL (remissão)

V – CLÁUSULAS LIMITATIVAS E DE EXCLUSÃO DA RESPONSABILIDADE (remissão)

VI – O PROBLEMA DA PRESSUPOSIÇÃO OU DA ALTERAÇÃO DAS CIRCUNSTÂNCIAS QUE FUNDARAM A DECISÃO DE CONTRATAR

1. O problema
2. Conceito de pressuposição
3. Consequências da não verificação da pressuposição