



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

Ficha de unidade curricular

Curso de Doutoramento

Unidade curricular

Direito Civil B I/II

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

Luís Pedro Rocha de Lima Pinheiro – 2 horas

Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular

Elsa Dias Oliveira – 2 horas

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

Objetivos principais da disciplina: aprofundar os conhecimentos dos alunos sobre o regime jurídico aplicável ao contrato de venda de mercadorias, designadamente, a sua formação, as modalidades típicas de venda, as obrigações das partes contratantes, a passagem do risco, a transferência da propriedade, as consequências do incumprimento, designadamente tendo em vista as novas realidades da contratação que surgiram no moderno tráfico jurídico, desenvolvimentos a nível internacional e europeu e problemas específicos do comércio internacional; desenvolver as capacidades de investigação e elaboração científica dos alunos.

Conteúdos programáticos

Tema: o contrato de venda de mercadorias

Noções introdutórias. Identificação dos problemas.

A proposta

A aceitação

Momento e lugar da formação do contrato

A forma do contrato de venda

Efeitos reais do contrato de venda

Efeitos obrigacionais do contrato de venda

Proibições de venda

Venda sobre documentos

Venda com reserva de propriedade

Venda de bens futuros, frutos pendentes e partes componentes ou integrantes

Venda de coisas sujeitas a contagem, pesagem ou medição

Venda a contento

Venda a retro

Venda a prestações

Venda comercial

Venda ao domicílio, por correspondência, em cadeia e forçadas

Venda celebrada através da internet

Venda com expedição

Venda de coisas defeituosas

Venda de bens onerados



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

Introdução às fontes e aos modos de regulação dos contratos internacionais de venda
Venda internacional de mercadorias – jurisdição competente
Venda internacional de mercadorias – Direito aplicável
Venda internacional de mercadorias – transferência da propriedade
Incoterms

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

O programa contempla os principais tópicos relativos à formação e ao regime do contrato de venda, salientando os aspetos relacionados com as modalidades de contratação tradicionais e as que surgiram no moderno tráfico jurídico, desenvolvimentos a nível internacional e europeu e problemas específicos do comércio internacional.

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

O curso funciona em regime de seminários, com preleções iniciais introdutórias feitas pelos docentes, seguidas de exposições sobre temas escolhidos pelos alunos e debates com intervenção dos docentes e dos alunos, e de um relatório escrito sobre o mesmo tema.

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

A metodologia seguida permite identificar os principais problemas de regulação jurídica envolvidos, com base nas preleções dos docentes, e tratar temas de ponta abrangidos pelo programa, desenvolvendo as capacidades de investigação e elaboração científica dos alunos, mediante a escolha dos temas, a preparação das exposições, os debates e a elaboração dos relatórios.

Bibliografia principal

ALBUQUERQUE, Pedro

2008 - *Direito das Obrigações, Contratos em especial*, vol. I, tomo I

ALMEIDA, Carlos FERREIRA DE

2008 – *Contratos I – Conceitos, Fontes, Formação*, 4.^a ed., Coimbra.

2011 – *Contratos II – Conteúdo. Contratos de Troca*, 2.^a ed., Coimbra.

ASCENSÃO, José de OLIVEIRA

2003 – *Direito Civil Teoria Geral*, vol. II – *Acções e Factos Jurídicos*, 2.^a ed., Coimbra.

BAR, Christian von e Eric CLIVE

2009 – *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition*, vol. I, Munique.

CORDEIRO, António MENEZES

2012 – *Manual de Direito Comercial*, 3.^a ed., Coimbra.

2014 – *Tratado de Direito Civil*, vol. II – *Parte Geral*, 4.^a ed., Coimbra.

ROZAS, José FERNÁNDEZ et al.

2013 – *Derecho de los Negocios Internacionales*, 4.^a ed., Madrid.



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

FRIGNANI, Aldo e Marco TORSELLO

2010 – *Il contratto internazionale. Diritto comparato e prassi commerciale, in Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia*, org. por Francesco Galgano, vol. XII, 2.^a ed., Milão.

JACQUET, Jean-Michel, Philippe DELEBECQUE e Sabine CORNELOUP

2010 – *Droit du commerce international*, 2.^a ed., Paris.

JÚNIOR, Eduardo SANTOS

1997 – “Acordos intermédios: entre o início e o termo das negociações para a celebração de um contrato”, *ROA* 57: 565-604.

LEITÃO, Luís de Menezes

2014 – *Direito das Obrigações, Contratos em especial*, vol. III, 9.^a Edição, Coimbra

MAGNUS, Ulrich

2012 - *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Nova Iorque.

MARTINEZ, Pedro Soares

2010 - *Direito das Obrigações (Parte Especial) – Contratos*, 2.^a Edição, 4.^a reimpressão de 2001

MEHREN, Arthur von

1992 – “The Formation of Contracts”, *IECL* vol. VII/Cap. 9, Tubinga.

1998 – “Formal Requirements”, *IECL* vol. VII/Cap. 10, Tubinga.

MURRAY, Carole, HOLLOWAY, David e Daren TIMSON-HUNT

2012 – *Schmitthoff: Export Trade*, 12.^a ed., Londres.

PINHEIRO, Luís de LIMA

1991 – *A Venda com Reserva da Propriedade em Direito Internacional Privado*, McGraw-Hill

2005 – *Direito Comercial Internacional*, Coimbra.

2007 – “A passagem do risco do preço na venda internacional de mercadorias”, *O Direito*, IV, 757-767

2009 – *Direito Internacional Privado*, vol. II – *Direito de Conflitos/Parte Especial*, 3.^a ed., Coimbra.

2012 – *Direito Internacional Privado*, vol. III – *Competência Internacional e Reconhecimento de Decisões Estrangeiras*, 2.^a ed., Coimbra.

PINTO, Carlos da MOTA, António PINTO MONTEIRO e Paulo MOTA PINTO

2005 – *Teoria Geral do Direito Civil*, 4.^a ed., Coimbra.

RAMOS, Rui de Moura e Maria Ângela Bento Soares,

1995 – *Contratos Internacionais. Compra e Venda. Cláusulas Penais, Arbitragem*, Coimbra

REITHMANN, Cristoph e Dieter MARTINY (org.)

2010 – *Internationales Vertragsrecht – Das internationale Privatrecht der Schuldverträge*, 7.^a ed., Colónia.

SCHLECHTRIEM, Peter e Ingeborg SCHWENZER (org.) – *Commentary on the UN Convention on the*



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

International Sale of Goods (CISG), 3.^a ed., Oxford.

VICENTE, Dário MOURA

2004 – “A formação dos contratos internacionais”, in *Estudos de Direito Comercial Internacional*, vol. I, 195-217, Coimbra.

- “A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias : características gerais de âmbito de aplicação”, in *Estudos de Direito Comercial Internacional*, vol. I, 271-288, Coimbra.

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

Curricular unit sheet

Doctorate Course

Curricular unit

Civil Law B I/II

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

Luís Pedro Rocha de Lima Pinheiro – 2 horas

Other academic staff and respective workloads in the curricular unit

Elsa Dias Oliveira – 2 horas

Learning outcomes of the curricular unit

Curricular unit main goals: to increase the student’s knowledge on the legal regime applicable to sale of goods contracts, namely, the formation of the contract, the sales typical arrangements, contracting parties obligations, passing of risk, transfer of the property, consequences of the failure to comply with the obligations, specially having regard the new developments on contracting which emerged in the modern legal transactions, the international and European developments and the specific problems of the international commerce; development of the students research capabilities and scientific process of information.

Syllabus

Theme: sale of goods contract

Introductory notions. Problems identification.

The proposal.

The acceptance

Time and place of the contracts formation

Contract of sales form.

Property effects of the sales contract

Property effects of the sales contract

Personal obligations effects of the sales contract

Prohibitions on the sales

Sales on documents



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

Sale of goods with reservation of the title
Sale of pending and future goods and integrant parts
Sale of goods subject to counting, measuring and weighing
Sale of goods subject to approval
Retro sale
Sale of goods on deferred terms
Commercial sales
Doorstep selling, mail order, chain selling and forced sales
Internet selling
Selling with dispatch
Defective goods selling
Sale of encumber goods
Introduction to the sources and methods of regulation of the international sale of goods
International sale of goods – international jurisdiction
International sale of goods – applicable Law
International sale of goods – transferring ownership
Incoterms

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

The programme includes the principal issues relating the formation and the regime of the sales contract, underlying the matters related to the traditional and modern sales typical arrangements, the international and European developments and the specific problems of the international commerce.

Teaching methodologies (including evaluation)

The course works in seminar regime, with introductory lectures developed by the Professors, followed by oral presentations made by the students on subjects chosen by them. These presentations are followed by a debate, with the interventions of the Professors and the other students, and a final written report about the same subject.

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

The adopted methodology allows the identification of the main problems related to the juridical regulation, grounded on the Professors lectures, and to work very actual issues included in the programme, in order develop the student's research capabilities and scientific process of information. These goals are achieved through the choice of the issues, the interventions preparation, the debates and the report writing.

Main Bibliography

ALBUQUERQUE, Pedro
2008 - *Direito das Obrigações, Contratos em especial*, vol. I, tomo I

ALMEIDA, Carlos FERREIRA DE
2008 – *Contratos I – Conceitos, Fontes, Formação*, 4.^a ed., Coimbra.
2011 – *Contratos II – Conteúdo. Contratos de Troca*, 2.^a ed., Coimbra.

ASCENSÃO, José de OLIVEIRA
2003 – *Direito Civil Teoria Geral*, vol. II – *Acções e Factos Jurídicos*, 2.^a ed., Coimbra.



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

BAR, Christian von e Eric CLIVE

2009 – *Principles, Definitions and Model Rules of European Private Law. Draft Common Frame of Reference (DCFR). Full Edition*, vol. I, Munique.

CORDEIRO, António MENEZES

2012 – *Manual de Direito Comercial*, 3.^a ed., Coimbra.

2014 – *Tratado de Direito Civil*, vol. II – *Parte Geral*, 4.^a ed., Coimbra.

ROZAS, José FERNÁNDEZ et al.

2013 – *Derecho de los Negocios Internacionales*, 4.^a ed., Madrid.

FRIGNANI, Aldo e Marco TORSELLO

2010 – *Il contratto internazionale. Diritto comparato e prassi commerciale*, in *Trattato di diritto commerciale e di diritto pubblico dell'economia*, org. por Francesco Galgano, vol. XII, 2.^a ed., Milão.

JACQUET, Jean-Michel, Philippe DELEBECQUE e Sabine CORNELOUP

2010 – *Droit du commerce international*, 2.^a ed., Paris.

JÚNIOR, Eduardo SANTOS

1997 – “Acordos intermédios: entre o início e o termo das negociações para a celebração de um contrato”, *ROA* 57: 565-604.

LEITÃO, Luís de Menezes

2014 – *Direito das Obrigações, Contratos em especial*, vol. III, 9.^a Edição, Coimbra

MAGNUS, Ulrich

2012 - *UNCITRAL Digest of Case Law on the United Nations Convention on Contracts for the International Sale of Goods*, Nova Iorque.

MARTINEZ, Pedro Soares

2010 - *Direito das Obrigações (Parte Especial) – Contratos*, 2.^a Edição, 4.^a reimpressão de 2001

MEHREN, Arthur von

1992 – “The Formation of Contracts”, *IECL* vol. VII/Cap. 9, Tubinga.

1998 – “Formal Requirements”, *IECL* vol. VII/Cap. 10, Tubinga.

MURRAY, Carole, HOLLOWAY, David e Daren TIMSON-HUNT

2012 – *Schmitthoff: Export Trade*, 12.^a ed., Londres.

PINHEIRO, Luís de LIMA

1991 – *A Venda com Reserva da Propriedade em Direito Internacional Privado*, McGraw-Hill

2005 – *Direito Comercial Internacional*, Coimbra.

2007 – “A passagem do risco do preço na venda internacional de mercadorias”, *O Direito*, IV, 757-767

2009 – *Direito Internacional Privado*, vol. II – *Direito de Conflitos/Parte Especial*, 3.^a ed., Coimbra.

2012 – *Direito Internacional Privado*, vol. III – *Competência Internacional e Reconhecimento de Decisões Estrangeiras*, 2.^a ed., Coimbra.



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

PINTO, Carlos da MOTA, António PINTO MONTEIRO e Paulo MOTA PINTO
2005 – *Teoria Geral do Direito Civil*, 4.^a ed., Coimbra.

RAMOS, Rui de Moura e Maria Ângela Bento Soares,
1995 – *Contratos Internacionais. Compra e Venda. Cláusulas Penais, Arbitragem*, Coimbra

REITHMANN, Cristoph e Dieter MARTINY (org.)
2010 – *Internationales Vertragsrecht – Das internationale Privatrecht der Schuldverträge*, 7.^a ed.,
Colónia.

SCHLECHTRIEM, Peter e Ingeborg SCHWENZER (org.) – *Commentary on the UN Convention on the
International Sale of Goods (CISG)*, 3.^a ed., Oxford.

VICENTE, Dário MOURA
2004 – “A formação dos contratos internacionais”, in *Estudos de Direito Comercial Internacional*, vol. I,
195-217, Coimbra.
- “A Convenção de Viena sobre a compra e venda internacional de mercadorias : características gerais de
âmbito de aplicação”, in *Estudos de Direito Comercial Internacional*, vol. I, 271-288, Coimbra.

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