



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

Ficha de unidade curricular

Curso de Licenciatura – 2015/2016

Unidade curricular

Direito Comercial I (Licenciatura/Turma da Noite)

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

João Espírito Santo (6 horas de carga letiva)

Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular

- David Nunes dos Reis (6 horas de carga letiva)
- Nuno Abecassis (4 horas de carga letiva)

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

Formação de Base em Direito Comercial (Geral; Contratos Mercantis; Títulos de Crédito)

Conteúdos programáticos

Primeira Parte - Comercial Geral

I. O Direito Comercial.

1. O Comércio e o Direito Comercial.
2. Autonomia histórica do Direito Comercial.
3. A autonomia material do Direito Comercial.
 - i. Cosmopolitismo e internacionalidade.
 - ii. A defesa do crédito e o “favor creditoris”.
 - iii. Profissionalidade.
 - iv. A centralidade do mercado e da concorrência.
 - v. Insolvência, execução universal, “par conditio creditoris”.
 - vi. Equidade.
 - vii. Aparência.
 - viii. Boa fé.

ix. Relevância dos usos e dos costumes.

4. Autonomia metódica do Direito Comercial.
5. Autonomia legislativa do Direito Comercial.
6. Ramos especiais do Direito Comercial.
7. A caminho de um direito comercial europeu.

II. Os comerciantes, as empresas mercantis e os atos de comércio.

8. Direito Comercial como direito dos comerciantes, do comércio, da empresa e do mercado.
9. Os comerciantes.
10. Os comerciantes individuais.
 - i. A capacidade para o exercício do comércio.
 - ii. O âmbito material do comércio.
 - iii. O exercício profissional.
11. As sociedades comerciais.
12. Obrigações dos comerciantes.
 - i. Obrigação de adotar uma firma.
 - ii. Dever de escrituração.
13. O Direito Comercial como direito do comércio
14. Os atos de comércio.
15. Classificações dos atos de comércio.
 - i. Atos de comércio objetivos e subjetivos.
 - ii. Atos de comércio absolutos e por conexão.
 - iii. Atos de comércio causais e abstratos.
 - iv. Atos de comércio puros e mistos.



16. As empresas comerciais.
 - i. A empresa no comércio.
 - ii. O artigo 230.º do Código Comercial.
 - iii. A indústria transformadora.
 - iv. O fornecimento.
 - v. O agenciamento de negócios ou leilões.
 - vi. A exploração de espetáculos públicos.
 - vii. A edição.
 - viii. A empreitada.
 - ix. O transporte.
 - x. A pesca.
 - xi. A agricultura.
17. A empresa e o empresário no Direito Comercial.
18. O estabelecimento comercial.
 - i. O estabelecimento.
 - ii. Conteúdo e determinação do estabelecimento.
 - iii. O aviamento ou *goodwill*.
 - iv. A clientela.
 - v. Natureza jurídica do estabelecimento.
 - vi. Nome e insígnia do estabelecimento: o logótipo (remissão).
 - vii. Trespasse e cessão de exploração (ou locação) do estabelecimento (remissão).
19. O estabelecimento individual de responsabilidade limitada – EIRL.
20. Relevância da qualificação como comerciante e como ato, dívida ou obrigação comercial.
 - i. Qualificação dos atos de comércio subjetivos.
 - ii. Regras quanto à forma dos atos jurídicos.
 - iii. Fiança mercantil e garantia autónoma.
 - iv. Taxa de juros comerciais.
 - v. Regras especiais de prescrição.
 - vi. Força probatória da escrituração entre comerciantes.
 - vii. Regime especial das dívidas comerciais dos cônjuges.

Segunda Parte – Contratos Mercantis.

III. Os contratos mercantis.

21. Os contratos mercantis em geral.
22. As sociedades comerciais.
23. A associação em participação.
24. O consórcio.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Consórcios internos e externos.
 - iii. Os consórcios não têm personalidade jurídica.
 - iv. O consórcio e a autonomia privada.
25. Agrupamento complementar de empresas (ACE).
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Personalidade jurídica.
 - iii. Capacidade, capital, património e lucro.
 - iv. Funcionamento interno do ACE.
 - v. Representação externa.
 - vi. Admissão, exoneração e exclusão de membros.
26. AEIE – agrupamento europeu de interesse económico.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Regime jurídico.
27. O mandato mercantil em geral.
28. O mandato dos gerentes, auxiliares e caixeiros.
29. O mandato sem representação: a comissão.
30. O contrato de agência.
 - i. O tipo contratual.



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

- ii. Regime jurídico.
- 31. O contrato de concessão comercial.
 - i. O tipo contratual da concessão comercial.
 - ii. Regime jurídico.
- 32. O contrato de franquia.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Regime jurídico.
- 33. O contrato de mediação e corretagem.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Regime jurídico.
- 34. O contrato de conta corrente.
- 35. Operações de bolsa.
 - i. Evolução legislativa.
 - ii. Mercado primário e mercado secundário.
 - iii. Os corretores e os intermediários financeiros.
 - iv. As ordens de bolsa.
 - v. A venda e a compra em bolsa.
 - vi. Operações de conta própria e de conta alheia.
 - vii. Operações a contado e a prazo.
 - viii. Operações a descoberto (*short selling*).
- 36. Operações de banco.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. A abertura de conta.
 - iii. Depósito bancário.
 - iv. A concessão de crédito.
 - vi. Garantias bancárias.
 - v. Serviços bancários.
- 37. Transporte
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Qualificação comercial.
 - iii. Modalidades de transportes.
 - iv. Regulamentação geral e específica.
 - v. Transporte de mercadorias.
 - vi. Transporte de pessoas.
 - vii. O título de transporte.
 - viii. O falso carácter trilateral do contrato de transporte.
 - ix. Litigiosidade do contrato de transporte.
- 38. Empréstimo.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Regime típico.
- 39. Penhor.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Regime jurídico.
- 40. Depósito.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Regime jurídico.
- 41. Seguro.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. A apólice de seguro.
 - iii. A circulação da apólice.
 - iv. A apólice como título de crédito.
 - v. O interesse no seguro.
 - vi. Principais obrigações do tomador.
 - vii. Principais obrigações do segurador.
 - viii. O sinistro.
 - ix. Principais modalidades de seguros.



- x. O princípio indemnizatório.
- 42. A compra e venda mercantil.
 - i. O tipo contratual.
 - ii. Compra e venda objetiva e subjetivamente comercial.
 - iii. Natureza jurídica real e obrigacional da compra e venda mercantil.
 - iv. O regime jurídico próprio da compra e venda objetivamente comercial.
 - v. Distinção do tipo contratual civil da compra e venda.
 - vi. A compra e venda do estabelecimento comercial: o trespasse e a cessão de exploração.
 - vii. A compra e venda da empresa através da aquisição de partes sociais.
 - viii. Os *Incoterms*.
- 43. Reporte.
 - i. O tipo contratual.
- 44. Escambo ou troca.
 - i. O tipo contratual.
- 45. Aluguer.
 - i. O tipo contratual
 - ii. Aluguer de longa duração – ALD.
 - ii. *Renting*.

Terceira Parte – Títulos de Crédito.

IV. Os Títulos de Crédito.

- 46. As letras, livranças e cheques: os títulos de crédito em geral.
 - i. Noção, função e características.
 - ii. A literalidade.
 - iii. A autonomia do direito cartular.
 - iv. A autonomia da posição do portador do título.
 - v. A incorporação. Direitos que se incorporam no título.
 - vi. A legitimação.
 - vii. A circulabilidade.
 - viii. Os títulos impróprios.
 - ix. Coordenação das características dos títulos de crédito.
- 47. Classificações dos títulos de crédito.
 - i. Títulos de crédito públicos e privados.
 - ii. Títulos de crédito propriamente ditos, títulos representativos e de participação.
 - iii. Títulos de crédito causais e abstratos.
 - iv. Títulos de crédito nominativos, à ordem e ao portador.
 - v. Títulos de crédito individuais e em série.
- 48. O negócio subjacente e a relação cartular. O negócio e a relação subjacente. Seu relacionamento e natureza jurídica.
 - i. O direito cartular como distinto do subjacente.
 - ii. A declaração cartular como negócio jurídico.
 - iii. A relação entre o negócio cartular e o negócio subjacente. A convenção executiva e as demais convenções extracartulares. As chamadas relações mediatas e imediatas.
 - iv. Teorias da criação e da emissão.
- 49. Extinção e reforma dos títulos de crédito.
 - i. Causas de extinção do título de crédito.
 - ii. Reconstituição do título de crédito pela reforma.
- 50. A letra de câmbio.
 - i. A letra como título e como documento. Distinção da livrança, do cheque e do extrato de fatura.
 - ii. Requisitos formais da letra.
 - iii. A letra em branco. O pacto de preenchimento. O preenchimento abusivo.
 - iv. O saque.
 - v. O aceite.
 - vi. O endosso.
 - vii. O aval.
 - viii. O vencimento, o pagamento e o protesto.
 - ix. A prescrição dos direitos cartulares.



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

x. As ações cambiárias. Direitos do obrigado que pagou a letra

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

O programa inclui um estudo em profundidade do Direito Comercial Geral, dos contratos comerciais e dos títulos de crédito, que permite ao estudante obter a formação especializada nesta área do conhecimento jurídico

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Ensino teórico e prático. Os estudantes são avaliados no decurso das aulas práticas. Existem ainda exames escritos e orais.

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

O ensino assenta numa conjugação equilibrada entre a teoria a prática, baseando-se num programa detalhado, realizando-se um controlo individualizado dos resultados.

Bibliografia

Manual adotado

VASCONCELOS, Pedro Pais de

- *Direito Comercial*, Vol. I, Almedina, Coimbra, 2014

Bibliografia (portuguesa) complementar

ABREU, Jorge Coutinho de Abreu

- *Curso de direito Comercial*, Vol. I, Almedina, Coimbra, 2014

CORDEIRO, António Menezes,

- *Direito Comercial*, Almedina, Coimbra, 2012

CUNHA, Paulo Olavo

- *Lições de Direito Comercial*, Almedina, Coimbra, 2012

GOMES, Fátima

- *Direito Comercial*, UCP Editora, Lisboa, 2012

SERRA, Catarina

- *Direito Comercial: noções fundamentais*, Coimbra Editora, 2009

SANTOS, Filipe Cassiano dos

- *Direito Comercial Português*, Vol. I, Coimbra Editora, Coimbra, 2007

Observação:

Existe bibliografia variada sobre temas sectoriais ou particulares incluídos no programa, que irá sendo oportunamente indicada aos estudantes

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



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

Curricular unit sheet

Course Graduation 2014-2015

Curricular unit

Commercial Law I (1st Cycle/Law Graduation; Working Students)

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

João Espírito Santo (workload 6 hours per week)

Other academic staff and respective workloads in the curricular unit

- David Nunes dos Reis (workload 6 hours per week)
- Nuno Abecassis (workload 4 hours per week)

Learning outcomes of the curricular unit

Essential education on commercial law (General; Commercial Contracts; Negotiable Instruments)

Syllabus

Part One - General Commercial Law

- I. Commercial law.
 1. Trade and commercial law.
 2. Historical autonomy of commercial law.
 3. The material autonomy of commercial law.
 - i. Cosmopolitanism and internationality.
 - ii. The credit protection and the "favor creditoris".
 - iii. Professionalism.
 - iv. The centrality of market and competition.
 - v. Insolvency, universal execution "par conditio creditoris".
 - vi. Equity.
 - vii. Appearance.
 - viii. Good faith.
 - ix. Relevance of the uses and customs.
 4. Methodical autonomy of the commercial law.
 5. Commercial law legislative autonomy.
 6. Special branches of commercial law.
 7. Towards an European commercial law.
- II. Traders, the market enterprises and acts of trade.
 8. Commercial law as a right of traders, trade, business and market.
 9. Traders.
 10. Individual traders.
 - i. The ability to exercise the trade.
 - ii. The material scope of the trade.
 - iii. The professional practice.
 11. Commercial companies.
 12. Traders duties.
 - i. Duty to adopt a commercial name.
 - ii. Duty of bookkeeping.
 13. Commercial law as the law of trade.
 14. Commercial actions.
 15. Commercial actions classes.
 - i. Objective and subjective commercial actions.
 - ii. Absolute and by connection commercial actions.
 - iii. Causal and abstract commercial actions.
 - iv. Pure and mixed commercial actions.



16. Commercial undertakings.
 - i. The commercial undertakings.
 - ii. Article 230 of the Commercial Code.
 - iii. The manufacturing industry.
 - iv. The supply.
 - v. The agency of businesses or auctions.
 - vi. The exploitation of public presentations.
 - vii. The editing business.
 - viii. The contracting business.
 - ix. The transport business.
 - x. Fishing.
 - xi. Agriculture.
17. The undertaking and the undertaker in commercial law.
18. The business establishment.
 - i. The business emporium.
 - ii. Content and ascertainment of the business emporium.
 - iii. The goodwill.
 - iv. The *clientele*.
 - v. Legal nature of the business emporium.
 - vi. Name and emblem of the establishment: the logo (remission).
 - vii. Transfer and assignment of exploitation (or lease) of the business emporium (remission).
19. The individual business limited liability emporium - EIRL.
20. Relevance of qualification as a tradesman and as a commercial action, debt or obligation.
 - i. Qualification of actions as subjectively commercial.
 - ii. Rules on the form of actions.
 - iii. Mercantile bail and independent guarantee.
 - iv. Rate of commercial interest.
 - v. Special rules of prescription.
 - vi. Evidence value of bookkeeping between traders.
 - vii. Special rules on spouses commercial debts

Part Two - Commercial Covenants

- III. The commercial covenants.
 21. The commercial covenants in general.
 22. Commercial companies.
 23. The membership association.
 24. The consortium.
 - i. The covenant type.
 - ii. Internal and external consortia.
 - iii. Consortia do not have legal personality.
 - iv. The consortium and private autonomy.
 25. Complementary group of companies (ACE).
 - i. The covenant type.
 - ii. Legal personality.
 - iii. Capacity, capital, assets and profit.
 - iv. ACE's inner functioning.
 - v. External representation.
 - vi. Admission, resignation and exclusion of members.
 26. EEIG - European Economic Interest Group.
 - i. The covenant type.
 - ii. Legal regime.
 27. The commercial mandate in general.
 28. The mandate of managers, assistants and clerks.
 29. The mandate without representation: commission.
 30. The agency covenant.
 - i. The covenant type.



- ii. Legal regime.
- 31. The commercial concession covenant.
 - i. The commercial concession covenant type.
 - ii. Legal regime.
- 32. The franchise covenant.
 - i. The covenant type.
 - ii. Legal regime.
- 33. The mediation and brokerage covenant.
 - i. The covenant type.
 - ii. Legal regime.
- 34. The current account contract.
- 35. Stock exchange operations.
 - i. Legislative developments.
 - ii. Primary and secondary markets.
 - iii. Brokers and financial intermediaries.
 - iv. Stock orders.
 - v. The sale and purchase on the stock exchange.
 - vii. Own operations and operations on others' account.
 - vii. Immediate operations and forward operations
 - viii. Short selling.
- 36. Bank operations.
 - i. The covenant type.
 - ii. The account opening.
 - iii. Bank deposit.
 - iv. The granting of credit.
 - v. Bank guarantees.
 - v. Banking services.
- 37. Transportation
 - i. The covenant type.
 - ii. Commercial qualification.
 - iii. Transport modes.
 - iv. General and specific regulations.
 - v. Transportation of goods.
 - vi. Transportation of persons.
 - vii. The title of transport.
 - viii. The false trilateral nature of the contract of the transportation covenant.
 - ix. Litigation of the transportation covenant.
- 38. Loan.
 - i. The covenant type.
 - ii. Typical regime.
- 39. Pledge.
 - i. The covenant type.
 - ii. Legal regime.
- 40. Deposite.
 - i. The covenant type.
 - ii. Legal regime.
- 41. Insurance.
 - i. The covenant type.
 - ii. The insurance title.
 - iii. The title circulation.
 - iv. The title as a credit document.
 - v. Interest in insurance.
 - vi. Main obligations of the insured person.
 - vii. Main obligations of the insurer.
 - viii. The fact covered by the insurance.
 - ix. Major insurance arrangements.



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

- x. The indemnity principle.
- 42. The commercial purchase and sale.
 - i. The covenant type.
 - ii. Purchase and objectively and subjectively commercial sale.
 - iii. Real legal and obligatory purchase and sale market.
 - iv. The legal regime applicable to objectively commercial buying and selling.
 - v. Distinction of civil contractual buying and selling.
 - vi. The purchase and sale of commercial property: the conveyance and assignment of exploitation.
 - vii. The purchase and sale of the company by acquiring shares.
 - viii. Incoterms.
- 43. Report.
 - i. The covenant type.
- 44. Exchange.
 - i. The covenant type.
- 45. Rental.
 - i. The covenant type.
 - ii. Long term rental - ALD.
 - iii. Renting.

Part Three - Negotiable Instruments.

- IV. The Negotiable Instruments.
- 46. The bills, promissory notes and checks: the debt securities in general.
 - i. Concept, function and features.
 - ii. The literalness.
 - iii. The autonomy of the cartulary right.
 - iv. The autonomy of the bondholder's position.
 - v. The incorporation. Rights that are incorporated in the title.
 - vi. The legitimacy.
 - vii. The transmissibility.
 - viii. Improper titles.
 - ix. Coordination of the characteristics of debt securities.
- 47. Classes of debt securities.
 - i. Public and private credit titles.
 - ii. Actual securities, representative securities and participation securities.
 - iii. Causal and abstract securities.
 - iv. Nominative, order and bearer securities.
 - v. Individual and series securities.
- 48. The underlying business and cartulary relationship. The business and the underlying relationship. Its relationship and legal nature.
 - i. The cartulary right as distinct underlying.
 - ii. The cartulary statement as legal *negotia*.
 - iii. The relationship between cartulary business and the underlying business. The executive convention and other non-cartulary conventions. The so-called mediate and immediate relationships. iv. Theories of creation and issuance.
- 49. Cancellation and reconstruction of debt securities.
 - i. Causes of negotiable instrument of extinction.
 - ii. Reconstitution of the credit title.
- 50. The bill of exchange.
 - i. The bill title and as a document. Distinction of the promissory note, the check and the invoice statement.
 - ii. Formal bill requirements.
 - iii. The blank letter. Filling pact. Abusive fill.
 - iv. The withdrawal.
 - v. The acceptance.
 - vi. The endorsement.
 - vii. The endorsement.
 - viii. The maturity, payment and protest.
 - ix. The prescription of cartulary rights.



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

x. The cartulary suits. Rights of the obliged that payed the bill.

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

Syllabus includes an in-depth study of general commercial law, commercial contracts and negotiable instruments, that allows students to obtain specialized training in this area of legal expertise.

Teaching methodologies (including evaluation)

Theoretical and case law system. Students are evaluated during classes. There are also oral and written exams.

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

Teaching relies on a balanced mixture of practice and theory, is based upon a carefully elaborated syllabus and there is an individualized control of results

Main Bibliography

Adopted Handbook

VASCONCELOS, Pedro Pais de

- *Direito Comercial*, Vol. I, Almedina, Coimbra, 2014

Complementary (portuguese) bibliography

ABREU, Jorge Coutinho de Abreu

- *Curso de direito Comercial*, Vol. I, Almedina, Coimbra, 2014

CORDEIRO, António Menezes,

- *Direito Comercial*, Almedina, Coimbra, 2012

CUNHA, Paulo Olavo

- *Lições de Direito Comercial*, Almedina, Coimbra, 2012

GOMES, Fátima

- *Direito Comercial*, UCP Editora, Lisboa, 2012

SERRA, Catarina

- *Direito Comercial: noções fundamentais*, Coimbra Editora, 2009

SANTOS, Filipe Cassiano dos

- *Direito Comercial Português*, Vol. I, Coimbra Editora, Coimbra, 2007

Note: There is wide literature on sectoral or particular themes included in the syllabus, which will be given in due course to students.

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