

1. Caracterização da Unidade Curricular**1.1. Designação da Unidade Curricular****1.1.1. Designação**

Direito Comercial

Curso(s):

Solicitadoria (P.L.)

Solicitadoria

1.1.2. Designation

Commercial Law

Course(s):

Degree in Law Studies

1.2. Sigla da área científica em que se insere**1.2.1. Sigla da área científica**

D

1.2.2. Scientific area's acronym

D

1.3. Duração da Unidade Curricular**1.3.1. Duração**

Semestral

1.3.2. Duration

Semestral

1.4. Total de horas de trabalho**1.4.1. Horas de trabalho**

Horas de Trabalho: 0125:00

1.4.2. Working hours

Working hours: 0125:00

1.5. Total de horas de contacto

1.5.1. Horas de contacto

(T) Teóricas:	0000:00	(TC) Trabalho de Campo:	0000:00
(TP) Teórico-Práticas:	0045:00	(OT) Orientação Tutorial:	0000:00
(P) Práticas:	0000:00	(E) Estágio:	0000:00
(PL) Práticas Laboratoriais:	0000:00	(O) Outras:	0000:00
(S) Seminário:	0000:00		
Horas Contacto:	0045:00		

1.5.2. Contact hours

(T) Theoretical:	0000:00	(TC) Field Work:	0000:00
(TP) Theoretical-practical:	0045:00	(OT) Tutorial Guidance:	0000:00
(P) Practical:	0000:00	(E) Internship:	0000:00
(PL) Laboratory practices:	0000:00	(O) Other:	0000:00
(S) Seminar:	0000:00		
Contact Hours:	0045:00		

1.6. ECTS

5

1.7. Observações

1.7.1. Observações

A presente unidade curricular pretende fornecer aos alunos uma visão completa da disciplina jurídica da atividade económico-empresarial e seus sujeitos, fornecendo ainda ferramentas à clara distinção entre Direito Civil, Direito Comercial e Direito do Consumo.

1.7.2. Comments

This course aims to convey basic concepts connected to business organisations, the market and the practical application of commercial law. By the end of the course, students are expected to be able to understand the distinction between Civil Law, Commercial Law and Consumer Law.

2. Docente responsável e respetiva carga letiva na Unidade Curricular

2.1. Docente responsável e carga letiva (preencher o nome completo)

JOÃO PEDRO DE SOUSA ASSIS

TPSLD41 (3 horas semanais; 45 horas semestrais), TPSLD42 (3 horas semanais; 45 horas semestrais), TPSLN41 (3 horas semanais; 45 horas semestrais)

2.2. Responsible academic staff member and lecturing load (fill in the full name)

JOÃO PEDRO DE SOUSA ASSIS

TPSLD41 (3 week hours; 45 semester hours), TPSLD42 (3 week hours; 45 semester hours), TPSLN41 (3 week hours; 45 semester hours)

3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na Unidade Curricular**3.1. Outros docentes e respetivas carga letivas**

JORGE TIAGO VEIGA QUARESMA VIANA BARRA

TPSLN42 (3 horas semanais; 45 horas semestrais)

3.2. Other academic staff and lecturing load

JORGE TIAGO VEIGA QUARESMA VIANA BARRA

TPSLN42 (3 week hours; 45 semester hours)

4. Objetivos de aprendizagem (conhecimentos, aptidões e competências a desenvolver pelos estudantes)**4.1. Objetivos de aprendizagem**

A presente UC tem como objetivo transmitir aos estudantes os conceitos básicos e as noções essenciais relativas aos diferentes institutos de Direito Comercial e do Mercado. Como disciplina nuclear ao trabalho desenvolvido pelo solicitador, pretende sensibilizar os estudantes para a problemática da empresa e do mercado. Pretende-se, portanto, fornecer aos alunos uma visão completa da disciplina jurídica da atividade económico-empresarial.

Os objetivos de aprendizagem são:

A) A compreensão de conceitos básicos e de noções essenciais relativas aos diferentes institutos de Direito Comercial e do Mercado.

B) A sensibilização dos estudantes para a problemática da empresa, do mercado, bem como da aplicação prática do Direito Comercial.

C) A aquisição pelos alunos uma visão completa da disciplina jurídica da atividade económico-empresarial, seus sujeitos e entidades de supervisão, fornecendo ainda ferramentas à clara distinção entre Direito Civil, Direito Comercial e Direito do Consumo.

4.2. *Learning outcomes of the curricular unit*

This course aims to convey basic concepts and essential notions related to the commercial activity and the market to students. As a core discipline, and therefore essential to anyone working as a solicitor, it aims to shed light on issues connected to business organisations and the market. Students will therefore be provided with a complete overview of the legal aspects connected with the legal regulation of the market.

The learning outcomes are:

- A) The understanding of basic concepts and essential notions surrounding Commercial Law and the Market.
- B) The students' awareness of problems surrounding the Company, the Market and the practical application of Commercial Law.
- C) The acquisition by students of a complete overview of Commercial Law, its subjects and supervisory bodies, as well as tools for the clear distinction between Civil Law, Commercial Law and Consumer Law.

5. Conteúdos programáticos

5.1. Conteúdos

I - Introdução

1. Noção e âmbito do Direito Comercial.
2. Esboço da evolução histórica do Direito Comercial.
3. Conceção objetivista e subjetivista do Direito Comercial.
4. O Direito Comercial na base da sua conceção como Direito das Empresas.
5. As necessidades próprias do Comércio e a autonomia do Direito Comercial.
6. As características do Direito Comercial.
7. As fontes do Direito Comercial.

II - Dos atos de comércio

1. Noção e confronto com figuras afins.
2. Os atos de comércio objetivos e os atos de comércio subjetivos. A conceção mista.
3. A conceção empresarial dos atos de comércio.
4. Outras classificações.

III - Das regras aplicáveis aos atos de comércio

1. Forma.
2. Solidariedade Passiva.

3. Prescrição.
4. Juros.
5. Responsabilidade dos cônjuges por dívidas comerciais.

IV - Os sujeitos da atividade comercial

1. Noção de comerciante.
2. Os comerciantes em nome individual.
3. Requisitos de acesso à qualidade de comerciante.
4. Incompatibilidades e indisponibilidades.
5. Condicionamentos e licenciamentos administrativos.
6. Distinção entre comerciantes e outras categorias profissionais.
7. As obrigações especiais dos comerciantes.

V - A organização do comerciante

1. A empresa e o Direito Comercial.
2. O estabelecimento comercial.

VI - A proteção da empresa

1. Os direitos de propriedade industrial em geral.
2. O âmbito da propriedade industrial.
3. Atribuição dos direitos de propriedade industrial.
4. Transmissão, licenciamento e extinção dos direitos.
5. A concorrência desleal.

VII - Insolvência e Recuperação de Empresas

1. Breves Considerações e finalidade do processo.
2. Os órgãos da insolvência.
3. O PER.
4. A insolvência das pessoas coletivas e pessoas singulares.
5. Os principais incidentes de qualificação da insolvência.
6. Formas de extinção do processo.

VIII - Contratos Comerciais

1. Noção de contrato comercial.
2. Contratos comerciais tipificados e não tipificados.
3. Os principais contratos comerciais.

IX - Os títulos de crédito e valores mobiliários

1. Noção de título de crédito.
2. Características gerais dos títulos de crédito.
3. Classificação dos títulos de crédito.
4. Os principais títulos de crédito.
5. Os valores mobiliários.
6. Os principais valores mobiliários.

X - As Sociedades Comerciais

- 1- Introdução
- 2- Noção de sociedade comercial.
- 3- Os diversos tipos de sociedades comerciais.
- 4- Constituição, personalidade e capacidade jurídicas das sociedades comerciais.
- 5- O contrato de sociedade e afins.

XI - O Direito do Consumo

1. Noção de Direito do Consumo.
2. O consumidor e o comerciante.
3. As fontes do Direito do Consumo.
4. Distinção entre Direito Comercial e Direito do Consumo.
5. A defesa do consumidor.
6. A defesa do comerciante.

5.2. Syllabus

I - Introduction

1. Concept and scope of Commercial Law.
2. Outline of the historical evolution of Commercial Law.
3. Objectivist and subjectivist conception of Commercial Law.
4. Commercial Law as Company Law.
5. The placement of commercial law.
6. Notion of commercial law.
7. The sources of commercial law.

II - The acts of commerce

1. Notion and confrontation with similar institutions.
2. Objective acts of commerce and subjective acts of commerce. The mixed conception.
3. The business conception of acts of commerce.
4. Other classifications.

III - The rules applicable to acts of commerce

1. Form.
2. Passive Solidarity.
3. Prescription.
4. Interest.
5. Liability of spouses for commercial debts.

IV - The subjects of commercial activity

1. Notion of trader.
2. The sole traders.
3. Marketer quality access requirements.
4. Incompatibilities and unavailability.
5. Administrative conditioning and licensing.
6. Distinction between traders and other professional categories.
7. The special obligations of traders.

V - Business organisations

1. Company and Commercial Law.
2. Sole trader.

VI - Company protection

1. Industrial property rights in general.
2. The scope of industrial property.
3. Allocation of industrial property rights.
4. Transfer, licensing and termination of rights.
5. Unfair competition.

VII - Insolvency and Business Recovery

1. Brief Considerations and Purpose of the Process.
2. The organs of insolvency.
3. The PER.
4. Insolvency and bankruptcy.
5. Types of insolvency qualification.
6. Forms of termination of proceedings.

VIII - Commercial Contracts

1. Concept of commercial contract.
2. Typified and non-typified commercial contracts.
3. The main commercial contracts.

IX - Credit titles and securities

1. Notion of credit title.
2. General characteristics of securities.
3. Classification of securities.
4. Major credit securities.
5. Securities.
6. Major Securities.

X - Companies

1. Introduction
- 2- Notion of commercial company.
- 3- The various types of trading companies.
- 4- Constitution, personality and legal capacity of commercial companies.
- 5- The articles of association and the like.

XI - Consumer's Law

1. Notion of Consumer Law.
2. The consumer and the professional.
3. Sources of Consumer Law.
4. Distinction between Commercial Law and Consumer Law.
5. Consumer's protection.
6. The professional's defense.

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

- A) Basic concepts and essential notions surrounding Commercial Law and the Market will be delivered by sections I, II, III, IV, V, VII and VIII of the syllabus.
- B) The students' awareness of problems surrounding the Company, the Market and the practical application of Commercial Law will be delivered by sections VIII and X of the syllabus.
- C) Finally, students will be given a complete overview of Commercial Law, its subjects and supervisory bodies, as well as tools for the clear distinction between Civil Law, Commercial Law and Consumer Law, by sections VII, IX, XI and XII of the syllabus.

7. Metodologias de ensino (avaliação incluída)

7.1. Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Aulas expositivas; análise, discussão e resolução de casos práticos; debates; e recurso às novas tecnologias.

A avaliação contínua é constituída por dois testes, ou um teste e um trabalho, presenciais ou online, valendo conjuntamente 40% (20%+20%), participação em aula (10%), e prova oral obrigatória (50%). A nota igual ou inferior a 7 (sete) valores em qualquer dos elementos de avaliação (escrito ou oral) implica a reprovação. É ainda requisito mínimo a presença em pelo menos 70% das aulas (exceto trabalhador estudante).

A avaliação por exame, em qualquer época, será constituída por uma prova escrita (40%) e uma prova oral (60%), ambas obrigatórias e eliminatórias. A nota igual ou inferior a 7 (sete) valores em qualquer dos elementos de avaliação (escrito ou oral) implica a reprovação.

Caso a média ponderada dos elementos de avaliação, em qualquer época, seja inferior a 10 (dez) valores, o aluno será reprovado. A matéria da UC está implicada nas UC de PSAS I e II, sendo aí questionada.

7.2. *Teaching methodologies (including evaluation)*

Lectures; analysis, resolution and discussion of practical cases; debates; and the use of new technologies.

Regular evaluation consists of two tests, or one test and one assignment, both online or face-to-face, jointly worth 40% (20%+20%), participation in class (10%), and mandatory oral assessment (50%). The score equal to or less than 7 (seven) in any of the evaluation elements (written or oral) implies failure. It is also a minimum requirement to attend at least 70% of the classes (except student worker).

Any evaluation by examination will consist of a written test (40%) and an oral assessment (60%), both mandatory and qualifying. The score equal to or less than 7 (seven) in any of the evaluation elements (written or oral) implies failure.

If the weighted average of the evaluation elements, at any time, is less than 10 (ten), the student will fail. The topics covered in this course will be developed and questioned in PSAS I and II.

8. Demonstração da coerência das metodologias de ensino com os objetivos de aprendizagem da Unidade Curricular

8.1. Demonstração da coerência das metodologias

A) A compreensão de conceitos básicos e de noções essenciais relativas aos diferentes institutos de Direito Comercial e do Mercado será realizado pela participação dos alunos em aulas expositivas, bem como pela análise, discussão e resolução de casos práticos, em sala de aula e através das novas tecnologias.

B) A sensibilização dos estudantes para a problemática da empresa, do mercado, bem como da aplicação prática do Direito Comercial promovida pela realização de debates e apresentações orais pelos alunos em contexto de sala de aula ou através das novas tecnologias, bem como pelo estudo orientado.

C) Finalmente, os alunos deterão uma visão completa da disciplina jurídica da atividade económico-empresarial, seus sujeitos e entidades de supervisão, fornecendo ainda ferramentas à clara distinção entre Direito Civil, Direito Comercial e Direito do Consumo, pela participação oral em debates sobre temas conexos à disciplina, bem como pela realização de casos práticos e exercícios práticos de aplicação de conhecimentos, de forma presencial ou através das novas tecnologias.

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

A) The understanding of basic concepts and essential notions related to the Market will be carried out by the oral participation of students in lectures, as well as by the analysis and resolution of practical exercises in class, or through the use of new technologies.

B) The students' awareness of the issues surrounding business organisations, the Market and the practical application of Commercial Law will be promoted by oral presentations made by the students in the classroom or online, as well as by guided study.

C) Finally, students will have a comprehensive view of the issues surrounding the Market, its agents subjects and supervisory bodies, as well as tools for the clear distinction between Civil Law, Commercial Law and Consumer Law, by actively participating in debates on issues related to syllabus, these being combined with the resolution of practical exercises, both in class or through the use of new technologies.

9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória

- Direito Comercial (2ª Edição - Reimpressão 2021) de Pedro Pais de Vasconcelos edição: Edições Almedina, 2020.
- Direito Comercial (5ª Edição - Revista, atualizada e aumentada) de António Menezes Cordeiro, edição: Edições Almedina, 2022.
- Direito Comercial (4.ª Edição) de Paulo Nuno Ramirez, edição: Edições Almedina, 2023.
- Direito Comercial e do Mercado (3ª Edição - Reimpressão 2022) de Paulo Olavo Cunha, edição: Edições Almedina, 2021.
- Direito dos Contratos Comerciais (Reimpressão de 2024) de José A. Engrácia Antunes, edição: Edições Almedina, 2009.
- Manual de Direito do Consumo (8.ª Edição - Reimpressão 2023) de Jorge Morais Carvalho, edição: Almedina, 2022.
- Direito do Consumo (2.ª Edição) de José Engrácia Antunes, edição: Almedina, 2024.
- Lições de Direito do Consumo (4.ª Edição) de David Falcão, edição: Almedina, 2023.
- Curso de Direito Comercial I de Hugo Cunha Lança, edição: Prime Books, 2019.