

Caraterização da Unidade Curricular / Characterisation of the Curricular Unit

| | | | |
|--|---|--|---------|
| Designação da Unidade Curricular / Curricular Unit: | [318247] Direito Comercial [318247] Commercial Law | | |
| Plano / Plan: | CTeSP de Gestão Comercial e Vendas | | |
| Curso / Course: | CTeSP de Gestão Comercial e Vendas Commercial Management and Sales | | |
| Grau / Diploma: | Diploma de Técnico Superior Profissional | | |
| Departamento / Department: | Departamento de Gestão | | |
| Unidade Orgânica / Organic Unit: | Escola Superior de Tecnologia e Gestão de Viseu | | |
| Área Científica / Scientific Area: | Componente de Formação Técnica, Direito | | |
| Ano Curricular / Curricular Year: | 1 | | |
| Período / Term: | S2 | | |
| ECTS: | 5 | | |
| Horas de Trabalho / Work Hours: | 0135:00 | | |
| Horas de Contacto/Contact Hours: | | | |
| (T) Teóricas/Theoretical: | 0000:00 | (TC) Trabalho de Campo/Fieldwork: | 0000:00 |
| (TP) Teórico-Práticas/Theoretical-Practical: | 0000:00 | (OT) Orientação Tutorial/Tutorial Orientation: | 0000:00 |
| (P) Práticas/Practical: | 0050:00 | (E) Estágio/Internship: | 0000:00 |
| (PL) Práticas Laboratoriais/Practical Labs: | 0000:00 | (O) Outras/Others: | 0010:00 |
| (S) Seminário/Seminar: | 0000:00 | | |

Docente Responsável / Responsible Teaching

[3320] Catarina Gameira Minhoto

Docentes que lecionam / Teaching staff

[3320] CATARINA GAMEIRA MINHOTO

Objetivos de Aprendizagem

Desenvolver conhecimentos referidos às atitudes e refletidos na matriz das "competências transversais".
Adquirir conhecimentos nas áreas do direito comercial e das empresas, sobretudo na contratação de bens e serviços e do capital humano que corporiza a empresa e OS trabalhadores.
Este módulo/disciplina tem como objetivo - compreender o Direito Comercial como um todo e cada vertente à luz de uma análise legislativa através de um pensamento crítico e estruturante.
De acordo com este, os objetivos específicos desta disciplina são:
Compreender as necessidades e motivações comerciais/empresariais que estão por trás dos processos de decisão;
Compreender os efeitos do direito no sector empresarial;
Compreender o rigor de uma contratação esclarecida e consciente;
Conhecer os documentos legais afetos ao estabelecimento comercial;
Conhecer os direitos e obrigações dos consumidores.

Learning Outcomes of the Curricular Unit

Develop knowledge.

Conteudos Programáticos (Lim:1000)

Capítulo I

Direito das Obrigações:

1. Conceito de obrigação.
2. Estrutura da Relação Jurídica Obrigacional.
3. Fontes das Obrigações.
4. Responsabilidade Civil contratual.

Capítulo II

Direito Comercial

1. Noção e objeto. Conceitos gerais.
2. Classificação de atos de comércio.
3. Títulos de crédito.
4. Noção de comerciante e sua relevância prática.
5. A aquisição da qualidade de comerciante.
6. O estabelecimento comercial.
7. As Sociedades Comerciais.
8. Os procedimentos legais de constituição: empresa na hora, on-line e modelo tradicional.
9. Os direitos e obrigações dos sócios.
10. A dissolução e liquidação da sociedade.

Syllabus (Lim:1000)

Capítulo I

Direito das obrigações.

Capítulo II

Direito comercia.

Metodologias de Ensino (Avaliação incluída; Lim:1000)

A Aprovação à UC, assegura-se com nota igual ou superior a 10 valores. Os alunos não aprovados na frequência serão remetidos a exame final, realizando-se na época normal ou na de recurso, ou que a elas não tenham comparecido e também para os que pretendam fazer melhoria de classificação. Em qualquer das provas de exame final, a aprovação assegura-se com nota igual ou superior a 10 valores.

Em virtude as aulas terem ocorrido à distância é dispensada a assiduidade como critério de avaliação, passando a ser distribuída por outras competências comportamentais possíveis de avaliar ao longo das aulas. Sendo que, são critérios para avaliação:

- Frequência/Exame:80% (16 Valores);
- Competências comportamentais observadas 20% (04 Valores), como participação, motivação, interesse e postura nas aulas.

Teaching Methodologies (Including evaluation; Lim:1000)

Frequência/ Exame 80%
Competências comportamentais observadas 20%.

Bibliografia de Consulta (Lim:1000)

- ABREU, J. M. Coutinho (1999). Curso de Direito Comercial, Vol. I. Livraria Almedina. Coimbra.
- ABREU, J. M. Coutinho (1999). Curso de Direito Comercial, Vol. II - Das Sociedades. Livraria Almedina. Coimbra.
- CORDEIRO, A. Menezes (2001). Manual de Direito Comercial, I Vol. Livraria Almedina. Coimbra.
- CORDEIRO, A. Menezes (1999/2000/2004). Tratado de Direito Civil Português, I, Parte Geral, Tomos I, II e III. Livraria Almedina. Coimbra.
- CORREIA, M. A. Pupo (2001). Direito Comercial. Ediforum. Lisboa.
- CURADO, A. Nunes (2005). Manual Prático do Direito do Trabalho, 3ª edição. Quid Júris. Lisboa.
- HOSTER, H. E. (1992). A parte geral do Código Civil português. Teoria Geral do Direito Civil. Livraria Almedina. Coimbra.
- Código Civil (2018). Livraria Almedina. Coimbra.
- Código Comercial (2018). Livraria Almedina. Coimbra.
- Código das Sociedades Comerciais (2018). Livraria Almedina. Coimbra.

Bibliography (Lim:1000)

Código das Sociedades Comerciais.
Código Civil.

Observações

«Observações»

Observations

«Observations»

Observações complementares