



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

Ficha de unidade curricular

Curso de Mestrado Profissionalizante

Unidade curricular

Contratos Internacionais – 2º Ciclo – Mestrado Profissionalizante

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

Eduardo dos Santos Júnior; 2h/semana; 24h TP

Outros docentes e respetivas cargas letivas na unidade curricular

Não aplicável

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

Pretende-se que os alunos desenvolvam o seu conhecimento teórico-prático a respeito dos contratos internacionais, os quais constituem o veículo fundamental do comércio internacional e um objeto incontornável do Direito Comercial Internacional. Visa-se, pois, que os alunos dominem o enquadramento jurídico dos contratos comerciais internacionais, conheçam os principais problemas e soluções que os mesmos suscitam, sob o ponto de vista doutrinário e jurisprudencial, e desenvolvam competências e técnicas jurídicas a respeito dos contratos internacionais.

Conteúdos programáticos

A u. c. tem sido estruturada nos últimos anos em duas partes: parte geral e parte especial, A parte geral é de conteúdo constante; a parte especial, em que se aprofunda um tipo ou modalidade de contratos comerciais internacionais, pode ser de conteúdo móvel: assim, entre 2010-2012, abordou-se, na parte especial, o contrato de engenharia global, tendo vindo a abordar-se nos dois últimos anos - e o mesmo se pretende para o próximo ano letivo - a venda internacional de mercadorias, com incidência na Convenção de Viena e nos Incoterms. Assim, indica-se o seguinte conteúdo programático:

- I – Parte Geral: - Conceito, importância e características dos contratos comerciais internacionais; - os problemas de determinação da lei aplicável e da resolução de litígios; - principais tipos de contratos internacionais e cláusulas típicas dos contratos internacionais;
- II – Parte Especial: A Venda Internacional de Mercadorias:
 - Referência à Proposta (de 11/10/2011) de Regulamento do Parlamento Europeu e do Conselho relativo a um Direito Europeu Comum da Compra e Venda;
 - A Convenção de Viena Sobre a Venda Internacional de Mercadorias;
 - os Incoterms.

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

Os conteúdos programáticos permitem aos estudantes conhecimento, competências e técnicas no domínio dos contratos comerciais internacionais, uma vez que os principais aspetos comuns aos contratos em causa bem como o conhecimento dos principais tipos de contratos internacionais é realizado na parte geral, procedendo-se depois, na parte especial, quer ao aprofundamento de um tipo ou modalidade de contratos internacionais quer a aplicações de conhecimentos obtidos na parte geral.

Metodologias de ensino (avaliação incluída)

Aulas de exposição da matéria, que procuram ser claras, compreensivas e ilustrativas; complemento dessas aulas com aulas de maior cariz prático, realizando-se um trabalho analítico, com a participação dos estudantes sobre questões específicas e em que é promovido o contato direto dos estudantes com materiais relevantes (como modelos de contratos e de cláusulas típicas de contratos). A avaliação dos alunos considera a sua participação nas aulas e o seu acompanhamento dos temas (eventualmente, podendo ser-lhes solicitado pequenos trabalhos sobre alguns temas), ainda que os elementos principais de avaliação consistam num teste escrito de aplicação dos conhecimentos (resolução de casos práticos) e, eventualmente, num exame oral.



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

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

A coerência existe, constatando-se, ao longo dos anos, que a constante preocupação de um ensino claro, compreensivo e ilustrativo e a promoção do contacto direto dos estudantes com materiais relevantes (documentos, acórdãos, modelos de contratos e de cláusulas típicas) e a sua participação na análise desses materiais, bem como a resolução de casos práticos, se reflete positivamente na aquisição de conhecimentos e no desenvolvimento das suas competências e técnicas neste domínio.

Bibliografia principal

I. Obras de Direito Comercial Internacional

- JACQUET, J. M./DELEBECQUE/CORNELOUP, S. – *Droit du commerce international*, 2ª ed-, Paris, 2010;
- PINHEIRO, Luís de Lima – *Direito Comercial Internacional*, Coimbra, 2005;
- SOARES, Maria ÂNGELA Bento Soares/RAMOS, Rui Moura – *Contratos Internacionais. Compra e Venda. Cláusulas Penais. Arbitragem*, Coimbra, 1986

II. Obras sobre a Convenção de Viena

- BIANCA, C.M./BONELL, M. J. – *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milão, 1987;
- HONNOLD, John – *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3ª ed., Haia, 1999;

- SCHLECHTRIEM, P./INGEBORG, S. – *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht (CISG)*, 6ª ed., Basileia, 2013; *Id.: Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods*, trad. inglesa, Oxford, 2005;

III. Obras sobre os Incoterms

- RAMBERG, Jan – *Guide to Incoterms @ 2010*. Pub. ICC nº 720, ed., 2010;
- JOLIVET, Emmanuel – *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, 2003

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

Curricular unit sheet

Course: Professional Master

Curricular unit

International Contracts – 2nd Cycle - Professional Masters

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

Eduardo dos Santos Júnior – 2h/per week; 24h TP

Other academic staff and respective workloads in the curricular unit

Not applicable

Learning outcomes of the curricular unit

The development of the theoretical and practical knowledge of the students related to international commercial contracts, which are the fundamental vehicle of the international commerce and a main object of International Commercial Law. It is aimed, so, that students master the legal framework of international commercial contracts and the main problems and respective solutions - both in doctrine and in case law - that those contracts imply, and develop the competences and legal techniques relating to these contracts

Syllabus

In the last few years, the c.u. has been organized in two parts: a general part and a special part. The general part has a constant subject; the special part, in which a type or modality of international commercial contract is studied in a more profound way, is a mobile one (its subject may vary each year): between 2010-2012, in the special part, the subject was the engineering contracts, and in this last two years – and the same is intended for the next year –



FACULDADE DE DIREITO
Universidade de Lisboa

the subject has been the international sales of goods, particularly focusing in the U. N. Convention (Vienna, 1980) on the International Sales of Goods and the Incoterms. So, we indicate the following syllabus:

I – General Part: - The concept, importance and characteristics of international commercial contracts; - the problems of determining the applicable law and of disputes' resolution; principal types of International commercial contracts and typical clauses;

II – Special Part: International Sale of Goods

- The Proposal (11/10/2011) for a Regulation of the European Parliament and of the Council on a Common European Sales Law;

- The Vienna Convention on the International Sale of Goods;

- The Incoterms

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

Syllabus permits to develop the students' knowledge, competences and skills in the field of international commercial contracts, since the main common aspects as well as the main types of international commercial contracts are studied in the general part of the c.u., proceeding, in the special part, both to a more profound study of a particular type of international commercial contract and to the application of the competences obtained in the general part.

Teaching methodologies (including evaluation)

Lectures, are aimed to be clear, comprehensive and illustrative, and are complemented by practical classes, in which an analytical work is done, with the participation of the students over specific questions, being promoted the direct contact of the students with relevant materials (such as models of contracts and models of contractual clauses). The evaluation of the students considers their participation in the classes (eventually it may be proposed to them the elaboration of short papers over subjects indicated by the teacher); however the main elements of evaluation are a written final test (the resolution of practical cases) and, eventually, an oral test.

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

Coherence exists, as it is verified each year that the permanent aim of a clear, comprehensive and illustrative teaching and the promotion of the direct contact of the students with relevant materials (documents, awards and judgements published, models of contracts and models of typical clauses) and their participation in the analysis of those materials, as well as the resolution of practical cases, has a positive effect in the knowledge of the students and in the development of their competences and techniques in this field.

Main Bibliography

I. On International Commercial Law

- JACQUET, J. M./DELEBECQUE/CORNELOUP, S. – *Droit du commerce international*, 2^a ed., Paris, 2010;

- PINHEIRO, Luís de Lima – *Direito Comercial Internacional*, Coimbra, 2005;

- SOARES, Maria Ângela Bento Soares/RAMOS, Rui Moura – *Contratos Internacionais. Compra e Venda. Cláusulas Penais. Arbitragem*, Coimbra, 1986

II. On the Vienna Convention

- BIANCA, C.M./BONELL, M. J. – *Commentary on the International Sales Law. The 1980 Vienna Sales Convention*, Milão, 1987;

- HONNOLD, John – *Uniform Law for International Sales under the 1980 United Nations Convention*, 3^a ed., The Hague, 1999;

- SCHLECHTRIEM, P./INGEBORG, S. – *Kommentar zum Einheitlichen UN-Kaufrecht (CISG)*, 6th ed., Basel, 2013; *Id.: Commentary on the UN Convention on the International Sales of Goods*, english translation, Oxford, 2005;

III. On the Incoterms

- RAMBERG, Jan – *Guide to Incoterms* © 2010. Pub. ICC n° 720, ed., 2010;

- JOLIVET, Emmanuel – *Les Incoterms. Étude d'une norme du commerce international*, Paris, 2003

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