



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

## Ficha de unidade curricular

Curso de Mestrado Profissionalizante (2015-2016)

Unidade curricular

(Contratos Internacionais – 2º ciclo – Mestrado profissionalizante em Ciências Jurídico-Empresariais)

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

Eduardo dos Santos Júnior; 2h por semana

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 comerciais 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 e desenvolvam, em consideração da doutrina e da jurisprudência, competências e técnicas jurídicas em relação aos contratos comerciais internacionais.

Conteúdos programáticos

A u. c. tem vindo a ser estruturada em duas partes: uma parte geral e uma parte especial. A parte geral é de conteúdo constante; a parte especial, em que se aprofunda um ou mais tipos ou modalidades de contratos comerciais internacionais, pode ser de conteúdo móvel: assim, nos anos letivos de 2010 a 2012, abordou-se, na parte especial, o contrato internacional de engenharia global e, nos anos letivos de 2013 a 2015, a compra e venda internacional de mercadorias, com incidência na Convenção de Viena e nos *Incoterms*. No ano letivo de 2015-2016, irão ser estudados os principais tipos de contratos comerciais internacionais de distribuição. Assim, indica-se o seguinte conteúdo programático:

### I – PARTE GERAL

1. Conceito, importância e características dos contratos comerciais internacionais
2. Os problemas da determinação da lei aplicável e da resolução de litígios
3. Principais tipos de contratos comerciais internacionais
4. Cláusulas típicas dos contratos comerciais internacionais

### II - PARTE ESPECIAL: OS PRINCIPAIS TIPOS DE CONTRATOS INTERNACIONAIS DE DISTRIBUIÇÃO COMERCIAL

1. Contrato internacional de agência comercial
2. Contrato internacional de concessão comercial
3. Contrato internacional de franquia (*franchising*)

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 a consideração dos principais aspetos comuns aos contratos em causa bem como dos principais tipos de contratos internacionais é realizada na parte geral, procedendo-se, depois, na parte especial, quer ao aprofundamento ou de uma categoria ou de um tipo ou de alguns tipos de contratos comerciais internacionais quer à aplicação 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 internacionais e modelos de cláusulas típicas desses contratos). A avaliação dos alunos considera a sua participação nas aulas e o seu acompanhamento dos temas (eventualmente podendo ser-lhes solicitado pequenos



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

trabalhos sobre alguns temas), ainda que os elementos principais de avaliação consistam num teste escrito de aplicação de conhecimentos (resolução de casos práticos) e, eventualmente, num exame oral.

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 contato direto dos estudantes com materiais relevantes (documentos, acórdãos, modelos de contratos, modelos 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 de competências técnicas neste domínio.

#### Bibliografia principal

BÉGUIN, Jacques/MENJUCQ, Michel (Dir.) – *Droit du commerce international*, 2ª ed., 2011, Paris  
BORTOLOTTI, Fabio – *Manuale di Diritto Commerciale Internazionale*, vol. I – *Diritto dei Contratti Internazionali*, 3ª ed., Milão, 2009; vol. II – *I Singoli Contratti Internazionali*, 3ª ed., Milão, 2010  
CALVO CARAVACA, Alfonso Luiz/CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier – *Curso de Contratación Internacional*, Madrid, 2006  
CORDEIRO, António Menezes – *Do contrato de franquia (franchising): autonomia privada versus tipicidade negocial*, ROA, ano 48, Lisboa, 1988, p. 63-84; Id: *Do contrato de concessão comercial*, ROA, ano 60, Lisboa, 2000, p. 597-613  
JACQUET, J./DELEBECQUE, Ph./CORNELOUP, S. – *Droit du commerce international*, 2ª ed., 2010, Paris  
PINTO, A. Ferreira – *Contratos de Distribuição. Da Tutela do Distribuidor Integrado em Face da Cessação do Vínculo*, Lisboa, 2013  
MONTEIRO, A. PINTO – *Contratos de Distribuição Comercial*, Coimbra, 2001 (reimpressão 2009); Id.: *Contrato de Agência. Anotação ao Decreto-Lei nº 178/86*, 7ª ed., Coimbra, 2010  
PINHEIRO, LUÍS DE LIMA – *Direito Comercial Internacional*, Coimbra, 2005  
REITHMANN, Christoph/MARTINY, Dieter – *Internationales Vertragsrecht – Das international Privatrecht des Schuldverträge*, 7ª ed., Colónia, 2010  
SOARES, Maria Ângela Bento Soares/RAMOS, Rui Moura – *Contratos Internacionais. Compra e Venda. Cláusulas Penais. Arbitragem*, Coimbra, 1986 (reimpressão 1995)

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

## Curricular unit sheet

### Course Professional Master (2015-2016)

#### Curricular unit

International Contracts – 2nd Cycle – Professional Master

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

Eduardo dos Santos Júnior – 2h/per week

Other academic staff and respective workloads in the curricular unit

Not applicable

#### Learning outcomes of the curricular unit

The goal is the development of the theoretical and practical knowledge of the students on 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 that those contracts imply, and, considering the doctrine and case law, develop the competences and legal techniques relating to these contracts.



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

## Syllabus

In the last 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 category or a type or some types of international contracts are studied in a more profound way, is a mobile one (it's subject may vary from time to time): between 2010-2012, in the special part, the subject was the international engineering contracts, in 2013-2015, the subject was the international sales of goods, particularly focusing in the U. N. Convention (Vienna, 1980) and the *Incoterms*; in the 2015-2016 year, the subject is the international agency contract, the international distributorship contract and the international franchising contract. So, we indicate the following syllabus:

### I – GENERAL PART

1. The concept, importance and characteristics of international commercial contracts
2. The problems of determining the applicable law and of disputes resolution;
3. Principal types of international commercial contracts;
4. Typical clauses of the international commercial contracts

### II – SPECIAL PART

1. The international agency contract
2. The international distributorship contract
3. The international franchising contract

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

Syllabus permits to develop the student's 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 category or of a particular type or of particular types of international commercial contracts 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 contact of the students with relevant materials (such as models of contracts and models of typical 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, arbitral 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

BÉGUIN, Jacques/MENJUCQ, Michel (Dir.) – *Droit du commerce international*, 2<sup>a</sup> ed., 2011, Paris  
BORTOLOTTI, Fabio – *Manuale di Diritto Commerciale Internazionale*, vol. I – *Diritto dei Contratti Internazionali*, 3<sup>a</sup> ed., Milão, 2009; vol. II – *I Singoli Contratti Internazionali*, 3<sup>a</sup> ed., Milão, 2010  
CALVO CARAVACA, Alfonso Luiz/CARRASCOSA GONZÁLEZ, Javier – *Curso de Contratación Internacional*, Madrid, 2006  
CORDEIRO, António Menezes – *Do contrato de franquia (franchising): autonomia privada versus tipicidade negocial*, ROA, ano 48, Lisboa, 1988, p. 63-84; Id: *Do contrato de concessão comercial*, ROA, ano 60, Lisboa, 2000, p. 597-613  
JACQUET, J./DELEBECQUE, Ph./CORNELOUP, S. – *Droit du commerce international*, 2<sup>a</sup> ed., 2010, Paris  
PINTO, A. Ferreira – *Contratos de Distribuição. Da Tutela do Distribuidor Integrado em Face da Cessaçã do Vínculo*, Lisboa, 2013  
MONTEIRO, A. PINTO – *Contratos de Distribuição Comercial*, Coimbra, 2001 (reimpressão 2009); Id.: *Contrato de Agência. Anotação ao Decreto-Lei nº 178/86*, 7<sup>a</sup> ed., Coimbra, 2010  
PINHEIRO, LUÍS DE LIMA – *Direito Comercial Internacional*, Coimbra, 2005



FACULDADE DE DIREITO  
Universidade de Lisboa

REITHMANN, Christoph/MARTINY, Dieter – *Internationales Vertragsrecht – Das international Privatrecht des Schuldverträge*, 7<sup>a</sup> ed., Colónia, 2010  
SOARES, Maria Ângela Bento Soares/RAMOS, Rui Moura – *Contratos Internacionais. Compra e Venda. Cláusulas Penais. Arbitragem*, Coimbra, 1986

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