

1. Caracterização da Unidade Curricular

1.1. Designação da Unidade Curricular

1.1.1. Designação

Contratos Comerciais

Curso(s):

Comércio e Negócios Internacionais (P.L.)

1.1.2. *Designation*

Business Contracts

Course(s):

Degree in International Business

1.2. Sigla da área científica em que se insere

1.2.1. Sigla da área científica

DC

1.2.2. *Scientific area's acronym*

DC

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: 0108:00

1.4.2. *Working hours*

Working hours: 0108:00

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

4

1.7. Observações

1.7.1. Observações

N/a

1.7.2. Comments

N/a

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

Sem carga letiva

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

JOÃO PEDRO DE SOUSA ASSIS

No lecturing load

3. Outros docentes e respetivas cargas letivas na Unidade Curricular

3.1. Outros docentes e respetivas carga letivas

3.2. *Other academic staff and lecturing load*

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

4.1. Objetivos de aprendizagem

A presente unidade curricular tem por objectivo fornecer os conhecimentos essenciais à compreensão do Direito como realidade diária no Comércio Internacional. O aluno estudará as normas provenientes das várias fontes de Direito, a nível nacional, comunitário e internacional, conhecendo o enquadramento geral de cada operação comercial e qual o regime jurídico que lhe é aplicável. Conhecendo o regime geral aplicável, poderá, então, escolher os contratos adequados às várias fases do processo negocial, de acordo com o objecto da transacção. Eleito o contrato, deverá distinguir entre a fase da negociação, os elementos essenciais do contrato, as garantias, e a conclusão desse mesmo contrato. Neste aspecto, o aluno deverá ter especial cuidado com os termos internacionalmente fixados e que, em si, têm já um significado jurídico. O aluno deverá conseguir reconhecer os conceitos técnico-jurídicos mais relevantes, o regime jurídico aplicável, bem como distinguir as figuras que lhe são próximas.

4.2. *Learning outcomes of the curricular unit*

This course aims to provide students with knowledge on the legal tools used in the International Trade. Covering national, european and nternational sources of law, students will understand the legal framework of each operation. Students should be able to select the relevant contracts for each stage of the international negotiation process, connecting it to the relevant transaction. Once the relevant contract is selected, students are expected to be able to distinguish between the negotiation phase, the essential elements of the relevant contract, its guarantees, and the way to conclude the relevant contract. In this regard, students must be especially careful with the legal concepts used, which, in turn, bare a legal meaning. Students must be able to understand each concept, the legal regime associated with each concept, as well as distinguish the nearby institutions.

5. Conteúdos programáticos

5.1. Conteúdos

- I - Ideia Geral do Direito aplicada ao Comércio
 - 1. O Homem e o Mercado
- II - As Fontes do Direito aplicadas ao Comércio Internacional
 - 2. O Direito Nacional
 - 3. O Direito Europeu
 - 4. O Direito Internacional
- III - Os Contratos Internacionais
 - 5. O Contrato como lex inter partes
 - 6. A Lei dos Mercadores (lex mercatoria)
 - 7. Os Contratos Internacionais em Especial
 - 8. O Contrato de Compra e Venda Internacional
 - 9. Contratos de distribuição
 - 10. O Contrato de Transporte
 - 11. O Contrato de Seguro
 - 12. Contratos de financiamento
 - 13. O Desenvolvimento de actividades locais
 - 14. A Resolução de Conflitos Internacionais

5.2. *Syllabus*

- I - General idea of law applied to trade
 - 1. The Person and the Market
- II- The Sources of Law applied to International Trade
 - 2. The national law
 - 3. European law
 - 4. International Law
- III International law Contracts
 - 5. The Contract as a lex inter parts
 - 6. The Merchants Law (lex mercatoria)
 - 7. International Contracts in Special
 - 8. The International Purchase and Sale Agreement
 - 9. Distribution contracts
 - 10 The Transport Contract
 - 11. The Insurance Contract
 - 12. Financing contracts
 - 13. Development of local activities
 - 14. Conflict Resolution applied to international contracts

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

The contents of the course, presented in a macro way, are closely linked to its objective because it is expected for the student to be able to understand the various sources of law and the respective contracts, from an international point of view, in order to be able to identify the relevant applicable legal regimes to each contract. To do this, it is necessary for the student to understand the dynamics and all the tools that are at the disposal of the merchant in an international market scenario.

7. Metodologias de ensino (avaliação incluída)

7.1. Metodologias de ensino (avaliação incluída)

a) A avaliação contínua, compreende a realização de 2 testes e um caso prático em regime de exposição, nos seguintes termos:

- Dois testes escritos (40% + 40%) e um trabalho escrito com eventual apresentação (20%). Em cada um dos testes escritos o aluno não pode obter uma classificação inferior a 7 valores, o que será eliminatório, saindo da avaliação contínua, e transitando diretamente para a modalidade de avaliação por Exame final.

- Datas: a definir de acordo com a orientação do Director de Curso.

b) Exame Final - Existe ainda a possibilidade de a avaliação ser realizada através de prova escrita de exame, valendo esta 100% da nota.

7.2. *Teaching methodologies (including evaluation)*

a) Continuous evaluation, comprising 2 written tests and 1 written assignment (with eventual oral presentation), in the following terms:

- Two written tests (40% + 40% of the grade) and one written assignmentwork, with eventual oral presentation (20% of the grade). In each of the written tests, the student cannot obtain a grade lower than 7, under penalty of failing and transiting directly to the regime of evaluation by a final written exam.

- Dates: to be defined according to the guidance of the Course Director.

b) Final Written Exam - There is also the possibility for the student to be evaluated by one written exam, worth 100% of the grade.

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

8.1. Demonstração da coerência das metodologias

A transmissão de conceitos básicos e de noções essenciais relativas aos diferentes Contratos Comerciais será realizado pela participação dos alunos em aulas expositivas, bem como pela análise e resolução de casos práticos. A sensibilização dos estudantes para a problemática da empresa, do mercado, bem como da aplicação prática do Direito dos Contratos Comercial promovida pela realização de apresentações orais pelos alunos em contexto de sala de aula, bem como pelo estudo orientado. Finalmente, os alunos deterão uma visão completa da disciplina jurídica da atividade económico-empresarial, através do conhecimento dos contratos utilizados no âmbito do Comércio Internacional suas vicissitudes e resolução de conflitos.

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

The transmission of basic concepts and essential notions related to Commercial Contracts will be carried out by the oral participation of students in lectures, as well as by the analysis and resolution of practical exercises. The students' awareness of the issues surrounding commercial contracts, the Market and the practical application of Commercial Law will be promoted by oral presentations made by the students in the classroom, as well as by guided study. Finally, students will have a comprehensive view of the issues surrounding the international trade by the resolution of practical exercises connected with the life and practical application of international contracts withing the international trade.

9. Bibliografia de consulta/existência obrigatória

Bibliografia / Bibliography

- Contratos Internacionais - Compra e Venda - Cláusulas Penais; Arbitragem, Maria Ângela Bento Soares, Rui Ramos, Almedina, 1995.
- Direito Comercial Internacional - Contratos Comerciais Internacionais; Convenção de Viena sobre a Venda Internacional de Mercadorias; Arbitragem Transnacional, Vários, Almedina, 2005.
- Direito Comercial Internacional, Ana Roque, Âncora Editora, 2004.
- Direito Comercial, Paulo Ramirez, 3ª edição - reimpressão de 2021, Almedina, 2022.
- Direito do Comércio Internacional, Maria Helena Brito, Almedina, 2004.
- O Contrato de Franquia (Franchising), Miguel Pestana de Vasconcelos, 2.ª edição, Almedina, 2010.
- Princípios Fundamentais de Direito da União Europeia, Sofia Oliveira Pais, reimpressão de 2018, Almedina, 2023.