
Curso: Direito

Grau ou Diploma: Mestrado

Ramo: Forense

Plano de estudos: Aviso n.º 649/2024, de 11 de janeiro

Docência:

Docente(s) responsável(eis) pela unidade curricular:

Prof.ª Doutora Ana Filipa Morais Antunes

Outro(s) docente(s) da unidade curricular:

-

Idioma de ensino:

Português

Funcionamento:

Aulas teórico-práticas

Objetivos de aprendizagem:

A disciplina, com uma forte dimensão aplicativa, visa preparar os alunos para a *negociação de contratos entre partes sofisticadas*.

Pretende-se sensibilizar os alunos para:

- As vantagens de um contrato *tailor-made*;
- O diagnóstico adequado dos *benefícios* e dos *custos* inerentes a cada estrutura e modelo negociais;
- A importância de definir e redigir, de modo claro e eficiente, as *cláusulas contratuais estratégicas*;
- O papel do contrato como *instrumento preventivo de futuros contenciosos contratuais*.

Procura-se assegurar um *conhecimento estratégico sobre temas (questões clássicas e novas tendências) relevantes na negociação de contratos “tailor-made” entre partes sofisticadas*. Partindo de problemas concretos, os alunos são desafiados a “ensaiar” propostas de solução adequadas, racionais e razoáveis, que devem procurar justificar em termos objectivos e suficientes.

Privilegia-se o estudo e a aplicação do Direito nacional, mas consideram-se, também, fontes transnacionais, nomeadamente, regras de *soft law*.

No final do semestre, os alunos devem estar habilitados a:

- *Identificar* as matérias centrais a ponderar na negociação de contratos entre partes sofisticadas;
- *Estruturar*, de forma coerente e racional, um contrato *tailor-made*.



Conteúdos programáticos:

PROGRAMA

Introdução

1. Objecto da disciplina
2. O “tríptico conceptual”
 - 2.1. Contrato *tailor-made*
 - 2.2. Partes sofisticadas
 - 2.3. Relação duradoura
3. As directrizes estratégicas da contratação entre partes sofisticadas – Proposta

§ 1.º - “A consulta”

1. A fundamentação material do Direito dos Contratos
 - 1.1. Elenco dos princípios gerais de Direito dos contratos
 - 1.2. O “tríptico regulador” – A relação entre autonomia privada, equilíbrio negocial e *fair dealing*
 - 1.2.1. Autonomia privada – Sentido e limites
 - 1.2.2. Equilíbrio negocial – Conceito e manifestações
 - 1.2.3. Eticidade do Direito dos negócios
 - 1.2.3.1. O *fair dealing* e a boa fé
 - 1.2.3.2. A lealdade, honestidade, lisura e probidade negociais
2. A dicotomia liberdade-responsabilidade – A ideia de “autonomia privada materialmente situada”
3. A qualificação das normas no quadro da alternativa imperatividade / supletividade

§ 2.º - “O diagnóstico”

1. A dimensão funcional do contrato
 - 1.1. O conceito de contrato como “acordo de vontades”
 - 1.2. Função, interesse e utilidade negociais
 - 1.3. Racionalidade e razoabilidade das soluções contratuais
 - 1.4. A emergência de uma (renovada) “função social” do contrato?
2. A negociação do contrato
 - 2.1. Coordenadas preliminares
 - 2.2. O objecto da negociação
 - 2.3. Deveres pré-contratuais, cooperação mútua e transparência (dever de *disclosure*)



3. A estrutura negocial

- 3.1. A escolha do modelo negocial
- 3.2. Estrutura simples e complexa – Do contrato à operação negocial
- 3.3. A estratificação negocial
 - 3.3.1. Conceito e ilustração
 - 3.3.2. O caso particular do “acordo de confidencialidade” (“*Non-Disclosure Agreement*” – “NDA”)
- 3.4. Os complexos negociais – Implicações práticas da qualificação jurídica

§ 3.º - “A terapêutica”

1. O “plano” do contrato

- 1.1. O papel dos considerandos
- 1.2. O clausulado contratual
- 1.3. Proposta de roteiro de contrato *tailor-made*

2. O conteúdo contratual

- 1.1. Classificação de cláusulas contratuais
 - 1.1.1. Cláusulas *green light*
 - 1.1.2. Cláusulas *yellow light*
 - 1.1.3. Cláusulas *red light*
- 1.2. Cláusulas *tailor-made* – Catálogo e análise
 - 1.2.1. Interpretação
 - 1.2.2. Força maior (*Force majeure*)
 - 1.2.3. *Hardship*
 - 1.2.4. Renúncia a meios de tutela jurídica (“remédio único” ou “*sole remedy*”; “cláusula de irresolubilidade”)
 - 1.2.5. Limitação e exclusão de responsabilidade civil
 - 1.2.6. Resolução (*Termination*)
 - 1.2.6.1. Resolução com “justa causa”
 - 1.2.6.2. Resolução “por mera conveniência” (“*Termination by convenience*”)
 - 1.2.7. Ética e sustentabilidade (*Green clause / Sustainability clause*)
 - 1.2.7.1. Conceito e estrutura
 - 1.2.7.2. A desvinculação “responsável”

Case Study

Demonstração da coerência dos conteúdos programáticos com os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

O programa da disciplina (estruturado em três actos: a “consulta”, o “diagnóstico” e a “terapêutica”) propicia um *conhecimento sistematizado e especializado* sobre os principais problemas jurídicos implicados no processo de negociação e de estruturação de um contrato entre partes sofisticadas.

A sequência programática adoptada habilita os alunos a:

- Identificar as matérias centrais a ponderar na negociação de contratos entre partes sofisticadas;
- Propor soluções e cláusulas *taylor-made* adequadas.

Conhecimentos prévios recomendados (ou unidades curriculares cuja frequência prévia é recomendada):

O aproveitamento na disciplina pressupõe o conhecimento adequado dos regimes jurídicos comuns e dos princípios gerais de Direito privado, em especial, de Direito dos Contratos. Os alunos devem ter presente os quadros conceptuais apreendidos nas disciplinas de *Teoria Geral do Direito Civil/Teoria Geral do Negócio Jurídico* e de *Direito das Obrigações*.

Método de ensino e avaliação:

Método de ensino

A disciplina é leccionada em regime de ensino integrado, com aulas teórico-práticas.

Observa-se um modelo de ensino dinâmico, assente na dicotomia “problema-solução”, que combina momentos de problematização e de aplicação. Os conteúdos são analisados em diálogo com os alunos, que são estimulados a intervir, de modo activo, contribuindo com argumentos e novas linhas de análise. Por este motivo, a matéria deve ser atempadamente preparada pelos alunos, tendo por referência os conteúdos programáticos propostos e a bibliografia sugerida.

A análise de cada problema é precedida de um enquadramento teórico e culmina num exercício de concretização. A relevância prática dos problemas é ilustrada com *exemplos de cláusulas estratégicas*, frequentemente estipuladas no contexto de operações negociais complexas, assim como com *decisões jurisprudenciais*.

O ensino é presencial e está sujeito, nos termos gerais regulamentares, ao controlo da assiduidade.

Não se adopta um manual da disciplina ou uma obra ou mais obras gerais de consulta obrigatória. O estudo deve ter por referência as aulas leccionadas e ser apoiado nos elementos de consulta sugeridos durante a fase lectiva, em função dos conteúdos programáticos.

Método de avaliação

A disciplina funciona em regime de avaliação contínua. Para este efeito, são consideradas as intervenções orais em contexto de aula, que podem ter por objecto, designadamente:

- A interpretação de preceitos legais;
- A apresentação dos argumentos defendidos no debate doutrinal;
- A análise crítica de jurisprudência;
- A participação em debate sobre questões jurídicas problemáticas;
- A elaboração e/ou análise de clausulados contratuais.

As intervenções orais são classificadas tendo por referência, entre outros, os seguintes parâmetros:

- Rigor técnico-jurídico do discurso;
- Fundamentação adequada no texto da lei;
- Clareza do raciocínio;
- Grau de conhecimento revelado sobre o ponto da matéria analisado.

A nota de avaliação contínua pondera, ainda, a classificação atribuída a elementos escritos, que tenham sido previamente avaliados pela Docente da Disciplina.

Na última semana de aulas, os alunos são convidados a estruturar um contrato entre partes sofisticadas, para o que devem conseguir justificar as opções assumidas, enunciando as vantagens e os riscos dos modelos e do clausulado proposto (“*Case Study*”). Este momento destina-se a preparar a avaliação final da disciplina, com a natureza de um exame obrigatório (escrito ou oral, em função do número de alunos inscritos), que terá por objecto a apreciação crítica de problemas suscitados no contexto da contratação entre partes sofisticadas.

A nota final resulta da ponderação dos seguintes elementos de avaliação:

- Avaliação contínua;
- Exame final.

A aprovação na disciplina depende da obtenção de uma classificação igual ou superior a 10 (dez) valores. O aproveitamento na disciplina pressupõe o domínio da matéria em termos conceptuais e aplicativos.

A classificação final releva, como elemento complementar, a pontualidade e a assiduidade dos alunos.

Demonstração da coerência entre o método de ensino e os objetivos de aprendizagem da unidade curricular:

O modelo de ensino teórico-prático adoptado, estruturado com base na dicotomia “problema-solução”, assegura um conhecimento teórico-prático sobre os problemas usualmente suscitados na contratação entre partes sofisticadas.

O método de ensino observado permite prosseguir três objectivos fundamentais:

- 1) Estimular o espírito crítico e a capacidade de problematização sobre conceitos e figuras relevantes no âmbito da contratação entre partes sofisticadas;
- 2) Fomentar a curiosidade por problemas sem uma solução expressa no texto da lei;
- 3) Iniciar os alunos na actividade de criação de uma solução jurídica, com apoio na lei, e alinhada com os interesses a satisfazer por via do concreto contrato.

Bibliografia:

Nota: Indicam-se os elementos bibliográficos publicados pela Docente com relevância para o objecto da Disciplina. Serão disponibilizados, na página da disciplina, elementos bibliográficos complementares.

ANTUNES, ANA FILIPA MORAIS – *A Causa do negócio jurídico no Direito Civil*, UCE, Lisboa, 2016

- *A Fraude à Lei no Direito Civil Português. Em especial, como fundamento autónomo de invalidade negocial*, Almedina, Coimbra, 2018



- *A interpretação do contrato*, Revista de Direito Comercial (Julho de 2024), 103-131, acessível em <https://www.revistadedireitocomercial.com/a-interpretacao-do-contrato>
- *Alteração das Circunstâncias, Vulnerabilidade Negocial e Tutela da Parte Lesada*, Almedina, Coimbra, 2024
- *As cláusulas de no consequential damages – Problema e desafios*, 2017, acessível em https://www.servulo.com/xms/files/00_SITE_NOVO/01_CONHECIMENTO/01_PUBLICACOES_SERVULO/2017/Updates/Update_Soc_AFA_17.03.2017_As_clausulas_de_no_consequencial_damages.DOCX.pdf
- *Comentário ao artigo 252.º do Código Civil*, in “Comentário ao Código Civil. Parte Geral”, 2.ª ed., UCE, Lisboa, 2023, 736-744
- *Comentário ao artigo 397.º do Código Civil*, in Brandão Proença (Coord.), “Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações. Das Obrigações em Geral”, UCE, Lisboa, 2018, 21-24
- *Comentário ao artigo 398.º do Código Civil*, in Brandão Proença (Coord.), “Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações /Das Obrigações em Geral”, UCE, Lisboa, 2018, 25-31
- *Comentário ao artigo 405.º do Código Civil*, in Brandão Proença (Coord.), “Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações /Das Obrigações em Geral”, UCE, Lisboa, 2018, 51-61
- *Comentário ao artigo 762.º do Código Civil*, in Brandão Proença (Coord.), “Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações. Das Obrigações em Geral”, UCE, Lisboa, 2018, 1027-1033
- *Comentário ao artigo 809.º do Código Civil*, in Brandão Proença (Coord.), “Comentário ao Código Civil. Direito das Obrigações. Das Obrigações em Geral”, UCE, Lisboa, 2018, 1145-1157
- *Da irrenunciabilidade antecipada a direitos*, in “Homenagem ao Professor Doutor Germano Marques da Silva”, vol. I, UCE, Lisboa, 2020, 79-111
- *Da renúncia antecipada aos meios de tutela patrimonial*, in “II Encontros de Direitos Civil: A tutela dos credores”, UCE, Lisboa, 2020, 11-46
- *Equilíbrio negocial*, UCE, Lisboa, 2024
- *ESG, racionalidade empresarial, e novos contenciosos*, Revista de Direito Comercial (Dezembro de 2022), 1997-2024, acessível em <https://www.revistadedireitocomercial.com/esg-racionalidade-empresarial-e-novos-contenciosos>)
- *ESG, sustentabilidade e dever de diligência empresarial – Desenvolvimentos recentes*, acessível em <https://governancelab.org/esg-sustentabilidade-e-dever-de-diligencia-empresarial-desenvolvimentos-recentes/>



- *ESG, sustentabilidade empresarial e contratação responsável. Em especial, o papel do contrato e das “cláusulas éticas”*, Revista de Direito Comercial, Revista de Direito Comercial (Agosto de 2023), 1103-1138 (acessível em <https://www.revistadedireitocomercial.com/esg-sustentabilidade-empresarial-e-contratacao-responsavel>)
- *Negócio em Fraude à Lei*, in Elsa Vaz Sequeira/Fernando Oliveira e Sá (Coord.), “Edição do Cinquentenário do Código Civil”, UCE, Lisboa, 2017, 161-188
- *Pandemia, conflito bélico, força maior e alteração das circunstâncias – Coordenadas de reflexão em litígios arbitrais submetidos ao Direito português*, in António Pedro Pinto Monteiro (Coord.), “Revista Internacional de Arbitragem e Conciliação”, Ano XVIII (2022), 47-64
- *Responsabilidade empresarial e dever de diligência – Da vinculatividade da futura matriz sobre “ESG”* (Environmental, social and governance), acessível em <https://governancelab.org/responsabilidade-empresarial-e-dever-de-diligencia-da-vinculatividade-da-futura-matriz-sobre-esg-environmental-social-and-governance/>
- *The Role of Contract Design in Climate Change Litigation*, in Elena D’ Alessandro / Davide Castagno (ed.), “Reports & Essays on Climate Change Litigation”, Turin, 2024, 203-215, acessível em [The role of contract design](#)

Legislação:

Nota: Indica-se a fonte original do texto da lei. A consulta da legislação citada deve ter por objecto a versão em vigor, ponderadas as alterações legislativas

- Código Civil
- Convenção das Nações Unidas sobre Contratos para Venda Internacional de Mercadorias, adotada em Viena, em 11 de abril de 1980 (Decreto-Lei n.º 5/2020, de 7 de Agosto)
- Projectos de harmonização de Direito dos Contratos (Princípios UNIDROIT aplicáveis aos contratos comerciais internacionais; *Draft Common Frame of Reference – DCFR; Principles of European Contract Law – PECL*)

Lisboa, Julho de 2024