CASO - Contratos entre ausentes

FATOS

Eduardo é sócio diretor da sociedade empresária brasileira "X" que atua no ramo mobiliário de praças alimentícias no âmbito de *shopping centers*. Tal sociedade empresária mantém uma relação comercial contínua e sólida com a sociedade empresária chinesa "W" que fornece as peças para montagem de mobiliário do referido segmento.

Portanto, a sociedade empresária brasileira importa, tão somente, as peças dos mobiliários, limitando-se a efetuar o serviço de montagem para, posteriormente, inserir tal produto manufaturado no mercado nacional.

Como tal relação comercial é amistosa já de longa data, os sócios diretores das referidas sociedades empresárias acabam por concluir os pedidos e, por conseguinte, as quantidades de tais produtos por meio de e-mails. Vale dizer, que tais sócios-diretores tem poderes para celebrar contratos, uma vez que os respectivos contratos sociais a eles outorgam poderes para tal finalidade.

E, assim, sucede as transações comerciais, tal como ocorreu no início do mês de agosto. Eduardo enviou uma mensagem eletrônica para Abadie, solicitando a aquisição de 1.000 (um) mil produtos entre peças de cadeiras, mesas e lixeiras. Abadie praticamente, instantaneamente, respondeu-lhe, por meio seu smartphone, informando que para aqueles mês poderia entregar-lhe a quantidade de 800 (oitocentos) produtos, num valor total de U\$ 200.000,00 (duzentos mil dólares).

Eduardo recebeu a resposta em seu *iphone*, mas não respondeu, de prontidão, isto porque como seria necessária a aquisição de outro fornecedor das 200 (duzentas) peças faltantes, procurou quem pudesse suprir tal demanda. Eduardo conseguiu estabelecer uma parceria com outro fornecedor que, contudo, tem a exigência de uma aquisição mínima de 300 (trezentas) peças.

Eduardo, então, responde ao e-mail de Abadie, dizendo-lhe que tem interesse, tão somente, em 700 (setecentos peças), questionando-lhe sobre o preço total de tal pedido.

Abadie responde o e-mail no dia seguinte por conta do fuso horário, aceitando o pedido, fixando o preço total U\$ 180.000,00 (cento e oitenta mil dólares), o que representava um certo aumento do preço da unidade por conta da diminuição da quantidade solicitada.

Eduardo, então, responde, novamente de seu smartphone, o e-mail, aceitando o preço fixado. Acontece que antes de concluir o a outra operação com o outro fornecedor, que supriria a quantidade faltante das 300 (trezentas) unidades, recebe um e-mail deste, dizendo-lhe que seria possível entregar, apenas, 200 (duzentas) unidades.

Eduardo, então, encaminha, imediatamente, um e-mail para a Abadie, retratando-se com relação e-mail anteriormente enviado, dizendo que aceitava a proposta originária de 800 (oitocentos) produtos.

PROBLEMA

A sociedade empresária chinesa não aceitou tal retratação e reputou concluído o contrato, razão pela qual envia os produtos e cobra o valor mais alto pela unidade do produto. Ela aceita entregar as outras 100 (cem) unidades por meio de um novo pedido.

A sociedade empresária brasileira, por sua vez, quer se valer das condições contratuais que lhes são mais favoráveis, razão pela qual considera válida a sua retratação, não aceitando pagar o valor pretendido pela empresa chinesa. Tais sociedades resolvem dirimir tal conflito numa câmara arbitral, estabelecendo as normas do código civil para tal solucionar tal litígio.

ATIVIDADES

Cada um dos grupos responsáveis pelo seminário deverá defender os interesses de cada uma das partes (empresa brasileira X e empresa chinesa), cabendo ao restante dos alunos julgar, fundamentadamente, qual tese deve prevalecer.

Advogados da empresa brasileira - 8 minutos para exposição oral das razões iniciais;

Advogados do empresa chinesa - 8 minutos para exposição oral das contrarrazões;

Réplica dos Advogados da empresa brasileira - 2 minutos;

Tréplica dos Advogados da empresa chinesa - 2 minutos;

Demais alunos - 10 minutos para dos fundamentos para julgamentos;

Conclusão do seminário - 5 minutos