

Os Principais Erros nos Contratos Internacionais.

O tema do artigo desta semana e algo mais prático, vamos falar sobre contrato Internacionais e os principais erros que afetam diretamente a negociação e que podem ser evitados com a elaboração de um bom contrato.

Primeiro equívoco que acontece com os contratos internacionais e a ausência de um cláusula de foro, e esse pequeno erro pode custar bem caro, pelo simples fato de que vai se tornar muito difícil saber onde o contrato pode ser apresentado à justiça.

Continuando, outro erro bem comum e colocar cláusula de arbitragem sem considerar o custo. Por exemplo, uma arbitragem com três árbitros, na Inglaterra, custa bem caro, que para um contrato de 10 (dez) mil dólares não faria sentido, logo é necessário avaliar bem o custo da arbitragem e o montante negociado no contrato para escolher uma arbitragem adequada.

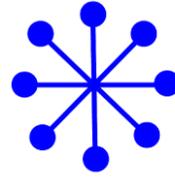
Terceiro ponto que merece muita atenção, usar um “inconterm” qualquer, sem analisar o caso. Os Incontems são termos padronizados que regulam a entrega, ou seja, se é na fábrica, no navio, no porto etc., mas muitos adoram customizar/ modificar esse termo, logo, deve se ter muito cuidado para não realizar apenas uma menção genérica.

Agora o ponto quatro, este apesar de mais obvio de todos os já citados, e um que sempre ou quase sempre não e utilizado nos contratos Internacionais, estou falando sobre a elaboração de contrato Internacionais Bilingue, os quais deve ser indicado a língua principal da negociação.

Parece meio obvio isso, mas não e tão óbvio assim, porque caso esteja ausente no contrato a cláusula que informa qual será a língua padrão utilizada na negociação, entramos no subjetivismo e nas divergências das traduções que podem ocorrer, e convenhamos que ninguém quer colocar em risco uma negociação, muitas vezes com valores bem expressivos, apenas porque esqueceu esse detalhe.

Ponto cinco, é talvez um dos pontos responsáveis pelo maior número de problemas com relação a elaboração de contratos com empresas estrangeiras: que é não verificar a autoridade de quem assina pela empresa que está do outro lado da negociação.





É normal muitas vezes durante a negociação partir da premissa que a pessoa, a qual conversamos inicialmente e fechamos o acordo possa também assinar pela empresa pela negociação, mas infelizmente essa presunção não deve ser feita, visto que em muitos casos a depender da organização societária da empresa estrangeira, a função de responsável pelos contratos fica sobre encargos de pessoas específicas, logo, sempre verifique se quem assinou podia assinar.

O tema desta semana foi algo mais prático é rápido para auxiliar na elaboração de contratos internacionais.

Por fim, pedimos que nos informe se você ficou sabendo do nosso trabalho pelo Canal RECONNECTANEWS, isso nós ajuda a continuar trazendo novidades do meio Jurídico Internacional para você.



Renata Palmeira
Fone/Whats: +55 47 99615-2511
e' mail: contato@reconnectanews.com.br