

AUDITORIA DE CONTRATOS
M O T T A R I B E I R O A D V O C A C I A

SUMÁRIO

O COMPORTAMENTO COMO FATOR DE RISCO NA ELABORAÇÃO DE CONTRATOS

2

O QUE FAZER QUANDO UM FORNECEDOR NÃO CUMPRE PRAZOS?

4

O COMPORTAMENTO COMO FATOR DE RISCO NA ELABORAÇÃO DE CONTRATOS

Autor: Paulo Afonso da Motta Ribeiro

Derrubando um mito

O conhecido jargão de que “Não deixe para amanhã o que você pode fazer hoje” pode estar com os dias contados.

Uma revista de negócios de circulação nacional trouxe recente reportagem com a seguinte mensagem introdutória: “Não faça hoje à noite o que você pode fazer amanhã de manhã”, completada pela expressão “fadiga decisória”.

Levando o tema para uma reflexão no mundo dos contratos, tem-se que, em uma análise superficial, o conhecimento técnico do profissional do direito seria o único fator determinante para sua elaboração.

Criando o monstro

A mensagem da revista parece desfazer tal idéia. O profissional do direito tem diante de si o desafio do fator tempo e justamente nele é que reside o fator comportamento que pode levá-lo a tal “fadiga decisória”.

Guiar-se exclusivamente pelo tempo que dispõe para elaborar o contrato já traz um equívoco: falta de planejamento.

O que era prioridade passa a ter “regime de urgência” e a tarefa, a partir daí, ganha contornos dramáticos e de maiores riscos, dominada pelo comportamento “fora da curva”.

A neurolinguística dispõe de pesquisas que revelam que o ser humano segue uma linha inicial ascendente, produtiva e sadia de raciocínio que, no entanto, perde força com o passar do tempo, dando espaço para o cansaço e o esgotamento mental, próprios da natural limitação da energia que dispomos.

O jornalista Helio Schwartzman (Folha de São Paulo virtual de 29/12/2011) traz um exemplo interessante a respeito:

“Um dos meus favoritos é uma pesquisa que saiu na PNAS sobre juízes do comitê que decide os pedidos de liberdade condicional em Israel. Os casos são distribuídos por sorteio e a junta os avalia rapidamente. O índice de rejeição é lato: só 35% dos pleitos são atendidos. O problema é que as concessões se concentram no período imediatamente às refeições, quando os juízes estão descansados e bem alimentados. Nestes momentos 65% dos pedidos são aprovados, contra zero nas horas de mais fome. O destino de um cidadão pode assim depender mais do nível de glicose no sangue do magistrado (ou de como foi sua noite anterior) do que de uma apreciação objetiva das ações do réu e das leis.”

A citada revista complementa a idéia do jornalista destacando que “o esforço mental dos juízes em analisar caso a caso, independente de seu mérito, esgotou sua capacidade de trabalho. Essa mesma fadiga decisória pode afetar o raciocínio de um técnico de futebol nos minutos finais da partida ou de um CFO ao fim do expediente.”

Sofrendo com o monstro

Os atalhos do cérebro permitem que as más qualidades da impulsividade, intolerância, impaciência, desatenção e ansiedade ganhem espaço.

A elaboração do contrato entra em crise e em risco.

Egos inflados, imposição de idéias e inércia são típicos deste ambiente.

Não bastasse, há potencial perda de aderência aos princípios e valores fundamentais que dão orientação técnica e corporativa aos contratos.

Encarando o monstro

Embora natural a convivência com a chamada "racionalidade limitada" e, por conseqüência, com a "incompletude contratual" (em uma frase: a incapacidade de previsão contratual de todos os eventos e informações) ainda assim, observa-se que um adequado planejamento e a prioridade para temas contratuais de maior relevância, com o sacrifício das "miudezas", são antídotos potentes para minimizarem riscos.

É arriscado encarar o monstro sem uma equipe. O trabalho conjunto e articulado dará condições de luta em todas as frentes permitindo distribuir entre todos o fardo da "fadiga decisória" de modo a contribuir para uma melhor performance comportamental.

Artigo elaborado por Paulo Afonso da Motta Ribeiro

www.auditoriacontratos.com.br



O QUE FAZER QUANDO UM FORNECEDOR NÃO CUMPRE PRAZOS?

AUTOR: André Mendes Espírito Santo é advogado especialista em direito civil e empresarial do escritório L.O. Baptista Advogados

FONTE: www.exame.com.br

Tenha sempre um contrato para estar protegido de problemas, diz especialista.

As **pequenas empresas** costumam ter acordos apenas verbais com seus fornecedores. Mas, o mais indicado, para qualquer empresa, é ter um contrato escrito.

Nesses contratos, existe uma série de regras regendo em detalhes a relação comercial entre as partes. Entre essas regras está comumente aquela que obriga o fornecedor a cumprir prazos para a entrega do produto ou para a realização do serviço. Mas o que fazer quando o fornecedor não cumprir o prazo previamente estipulado?

A primeira atitude a ser feita é verificar o contrato celebrado. Um bom contrato prevê sanções caso haja descumprimento de uma das partes, como o não cumprimento de prazos.

Há várias formas de o **empresário** ser recompensado de alguma forma caso haja atraso. Um delas – bastante comum – é o abatimento do preço do produto ou serviço. Outra é o pagamento de multa, que será proporcional ao tempo do atraso, ou seja, quanto mais dias de atraso, mais pesada será a multa.

Dependendo do tipo de produto a ser entregue, em caso de atrasos, existe a possibilidade do fornecedor pagar não só uma multa muito elevada como também se responsabilizar por eventuais danos ou prejuízos que o tomador do produto ou serviço venha a sofrer perante seus clientes.

Caso não haja respeito às regras do contrato, não só em relação aos prazos, mas no que diz respeito inclusive ao cumprimento das penalidades previstas em contrato, há sempre a possibilidade de recorrer ao judiciário (e em alguns casos, à arbitragem) para que o fornecedor repare todos os prejuízos decorrentes do atraso na entrega de produtos ou execução de serviços.

