



CONTRATOS ARRISCADOS



© Junho 2015, Dr David Hillson FIRM, HonFAPM, PMI Fellow

david@risk-doctor.com

Muitas pessoas veem um contrato como uma armadura. Ela está lá para protegê-lo contra a incerteza, e quanto mais espessa melhor você estará protegido! Mas contar com um forte contrato para proteção pode causar problemas inesperados. A maioria destes problemas surge a partir da estrutura do contrato, como se pode ver, comparando-a com uma armadura:

- Uma armadura é feita de placas de metal sólido unidas para cobrir as partes vulneráveis do corpo. Da mesma forma, um contrato é composto de cláusulas, termos e condições, e estes são elaborados para tratar de áreas que são percebidas como arriscadas. Há um modelo para armadura, incluindo sempre as mesmas peças principais (peitoral, capacete, manopla). Os contratos também têm cláusulas-padrão, às vezes descritas como "termos clichê".
- A armadura mudou ao longo do tempo, com peças extras sendo adicionadas quando novas ameaças surgiam. Por exemplo, posteriores tipos de armaduras incluíam uma parte para proteger o pescoço, e uma parte para proteção das pernas. Os contratos também evoluem com termos padrão adicionais que estão sendo desenvolvidos para tratar de novos tipos de riscos.
- Por fim a armadura cobria todo o corpo, deixando a pessoa completamente protegida. Mas também ela era muito pesada, pesando até 50 kg (110 libras). Isso dificultava para o usuário se mover rapidamente para reagir a novas ameaças. Alguns contratos são tão complexos que eles nos impedem de responder quando as coisas mudam.
- Apesar de toda a proteção pesada fornecida por uma armadura, o usuário podia ainda ser ferido por um golpe certo que penetrasse nas articulações. Enquanto a maioria dos ataques falhava quando atingiam as principais peças da armadura, havia pontos fracos entre as placas da armadura. Nossos contratos também podem conter pontos fracos, onde os riscos importantes não são abordados por cláusulas-padrão, e algo pode deslizar através das lacunas.

Então, como podemos melhorar nossos contratos para proporcionar uma melhor proteção contra a incerteza?

- Revisar os termos "clichê" e as condições. Incluir apenas as cláusulas contratuais que são diretamente relevantes para a situação do contrato. Procure reduzir as cláusulas restritivas que impedem a flexibilidade e a capacidade de responder à mudança.
- Não confie apenas em cláusulas contratuais padrão para proteção. Identifique as lacunas onde os riscos imprevistos podem passar. Em seguida, desenvolva termos específicos do contrato para cobrir essas áreas.
- Incluir os riscos específicos explicitamente no contrato. Executar uma identificação de riscos em conjunto com todas as partes, precificando cada risco, considerando tanto o impacto do risco quanto o custo da resposta. Decidir sobre quem pode gerenciar cada risco de forma mais eficaz, e registrar isso no contrato. Quando o comprador assume um risco, o preço do contrato pode ser reduzido. Se o fornecedor assume a responsabilidade de um risco, então o custo do risco que deve ser adicionado ao preço do contrato.

Finalmente, se pensarmos no contrato como uma armadura protetora, existe o perigo de vemos os nossos parceiros contratuais como "inimigos". O contrato não existe só para proteger o comprador. Ele está lá para fornecer proteção para todas as partes contratantes contra os efeitos da incerteza. Em vez de ver o contrato como defender "me" contra "você", temos de reconhecer que ele oferece uma maneira de "nós" combatermos eficazmente o risco - em conjunto.

Não devemos ser como o cavaleiro medieval que acreditava que sua armadura oferecia proteção completa, apenas para encontrar-se derrotado em batalha por um adversário com movimentos rápidos que encontrou falhas em sua armadura. Vamos ter certeza de que nossos contratos estejam adequados à sua finalidade, cobrindo nossas áreas vulneráveis, abordando o risco de forma eficaz, nos dando a melhor chance possível de executar o contrato com êxito.

Traduzido voluntariamente desde 2007 por Marconi Fábio Vieira, PMP – marconi@infochoice.com.br