

Na Mídia

12/11/2019 | [O Estado de S.Paulo](#)

Além do papel

Ana Paula P. Schedel*



Ana Paula P. Schedel. Foto: Divulgação

Nem sempre as empresas se dedicam às negociações de contratação, especialmente com fornecedores. Embora haja pressão por baixo custo e grande qualidade, às vezes elas optam por custo ou qualidade. Então, quando os recursos ficam escassos, os movimentos de renegociações e cancelamento de contratos ficam mais intensos, no intuito de manter o que é necessário às atividades vitais. Contratos que apresentam uma relação de custo-benefício ruim tornam-se alvo, sendo que os não essenciais são logo eliminados e os essenciais, revisitados ou, até mesmo, substituídos.

Cancelar um contrato que não tem impacto direto nas atividades da empresa provavelmente não representará um grande prejuízo a curto ou longo prazo, mas pode sair caro. Muitas vezes, até mesmo por que a própria contratação não representa uma grande despesa, se considerada isoladamente, pouca atenção é dada para as condições de cancelamento, no momento da sua negociação. Não são raras as vezes em que os contratantes se surpreendem quanto às condições de cancelamento. E, assim mesmo, a decisão de seguir adiante com o cancelamento é tomada, com a submissão aos termos contratuais e pagamento do que é pleiteado pela outra parte, sem discutir ou questionar se é devido ou indevido, simplesmente para terminar o relacionamento sem maiores “dores de cabeça”. Para contratos essenciais, no entanto, a decisão de cancelamento não é simples e deve ser pensada dentro de uma estratégia. Os impactos de uma ação equivocada podem ser implacáveis e representar prejuízos a curto e longo prazo, além de serem caros.

Mesmo dentro de uma estratégia pensada, muitas vezes se considera apenas aquilo que está escrito para definir alternativas. Em negociações de contratos de grande relevância, há quem não dê muita importância às hipóteses de término ou cancelamento, dentro da ideia de que a celebração de um contrato visa a continuidade, e não o fim, de um relacionamento comercial. Tratar do seu fim seria como falar de separação no dia do casamento. Além disso, existe uma impressão equivocada de que no Brasil há liberdade ilimitada das partes para negociar, o que não é verdade. Diferentemente de outros países e culturas, a liberdade de contratação tem limites impostos pela legislação brasileira, mesmo no contexto da liberdade econômica. Não é raro que, em prol das trocas que são feitas em negociações mais árduas, as partes concordem com condições que contrariam o que diz a legislação aplicável. Também não é incomum que, ainda que as partes tenham assinado um documento descrevendo como elas devem atuar, as suas ações, na prática, sejam contraditórias com os termos e condições contratuais, ou que verbalmente elas tenham modificado o texto escrito. Tudo para chegar em um acordo e, finalmente, começar a sua execução. Enfim, há uma série de hipóteses e situações onde a realidade e o contrato negociado não têm correspondência e, especialmente nessas situações, torna-se vital ir além do que está escrito no papel para se idealizar uma estratégia mais segura e mais assertiva, considerando todos os elementos que circundam o papel.

Nesse momento, o especialista é fundamental, pois só ele conseguirá identificar a falta de correspondência entre a realidade e o que foi escrito, bem como orientar o cliente de forma a aproximar o que ele deseja ao que poderá ser feito.

Quem diria, afinal, que haveria algum valor a ser pago no cancelamento de um contrato de longo prazo de prestação de serviços, quando a própria empresa o assinou, reconhecendo a possibilidade de denúncia a qualquer tempo, sem qualquer ônus, por meio de aviso prévio? Aparentemente, para o leigo, isso foi o combinado e o assunto estaria, portanto, acabado. Contudo, o especialista pode identificar que existem outros fatores não escritos, que incidem sobre esse relacionamento e que certamente modificarão o entendimento sobre o que foi acordado (ou, em casos mais graves, tornar aquilo que foi acordado por escrito em algo nulo), implicando em obrigações para a parte que cancela.

Para o especialista poderá ser difícil identificar, na prática, todos elementos externos que poderão impactar a análise da situação, pois não há uma consciência geral, dentre os não especialistas, de que esses elementos devem ser considerados. Assim, muitas vezes eles são omitidos, mesmo que não intencionalmente. O especialista, terá, então, que usar a sua habilidade para fazer as perguntas certas, para alcançar esses elementos externos que exercerão influência na sua análise.

Para os desavisados, isso pode ser uma surpresa desagradável. Para aqueles que têm a consciência de que é preciso envolver um especialista, que entenda que o papel não é tudo o que se deve considerar, essa será mais uma etapa da elaboração de uma estratégia, com maiores chances de êxito. Portanto, quando falamos de contratos, a dica é sempre ir além do papel.

***Ana Paula P. Schedel, mestre em Direito Internacional pela USP e Sócia da área contratual no Demarest Advogados**