

Gestão de Interfaces Contratuais

Antônio Carlos Cintra do Amaral

Uma empresa estatal celebrou, simultaneamente, dois contratos. Com um consórcio, formado por duas empresas, contratou o fornecimento, montagem e instalação de um equipamento pesado. Com uma construtora, a edificação onde deveria ser instalado esse equipamento. A obra civil deveria estar concluída no prazo de 6 (seis) meses. O equipamento deveria ser fabricado em 7 (sete) meses e montado e instalado em 30 (trinta) dias.

Os gestores dos contratos pela contratante reuniam-se quinzenalmente, para avaliar o andamento dos dois contratos, conscientes da estreita ligação entre eles. Por volta do quarto mês, o gestor do contrato da obra civil comunicou ao gestor do contrato de fornecimento do equipamento que, por motivo de força maior, a obra somente deveria ser concluída cerca de 90 dias após o previsto.

Se a fabricação do equipamento fosse concluída no prazo contratual, ele não poderia ser montado e instalado de imediato, já que a obra civil não estaria terminada. As consequências jurídicas seriam possivelmente graves. A fabricante certamente notificaria a contratante, a fim de caracterizar o cumprimento, no prazo, de sua obrigação contratual. O prazo da garantia passaria a ser contado desde logo. A fabricante poderia cobrar um valor adicional para cobrir os custos extraordinários decorrentes do armazenamento do equipamento, ainda desmontado. Se, montado e instalado, o equipamento apresentasse defeito, no mínimo surgiria a dúvida: esse defeito teria resultado da fabricação, da montagem e instalação ou da mora da contratante em liberar a edificação? Ou seja: de quem seria a responsabilidade?

Da reunião entre os gestores resultou a decisão de uma ação conjunta. O gestor do contrato da obra civil deveria diligenciar no sentido de que a edificação fosse concluída no menor prazo possível. Por sua vez, o gestor do contrato de fornecimento deveria diligenciar no sentido de que a fabricação do equipamento fosse retardada por três meses. Para isso, deveria buscar, de imediato, renegociar com o consórcio fornecedor.

O problema foi satisfatoriamente resolvido. Mas isso só foi possível porque os gestores souberam não apenas administrar os contratos, mas também suas interfaces. Tiveram flexibilidade para contornar o imprevisto. E sobretudo não se empenharam em uma guerra de vaidades, cada um deles tentando mostrar que era melhor gestor do que o outro. Vale dizer: eles fizeram o que deveriam fazer, e não o que – infelizmente – é comum ser feito.

(Comentário CELC nº 107 – 15.09.2004, divulgado no site www.celc.com.br)

Esta página é renovada quinzenalmente, nos dias 1 e 15 de cada mês.