

O DEVER DE RENEGOCIAR CONTRATOS E A HUMANIZAÇÃO DAS RELAÇÕES DE NEGÓCIOS

Alexandre Scherman, fundador da Scherman Advocacia e mediador na Câmara Brasileira de Mediação em Energia e Mineração (www.cbme.com.br); Advogado com mais de 25 anos atuando na indústria do petróleo, Pós-Graduado em Master Business Petroleum pela COPPE/UFRJ (1999/2000); cursando LLM em Mediação e Resolução de Conflitos pela ESA/OAB. Afiliações: Ordem dos Advogados do Brasil; Conselheiro da 15ª Subseção (Macaé) OAB/RJ no triênio 2016/2018; Conselheiro para o triênio 2019/2022 e atual Coordenador da Comissão de Petróleo e Derivados; FALP – Federação dos Advogados de Língua Portuguesa (Membro).



Lia Medeiros, é graduada em Comunicação Social pela Universidade Federal Fluminense (UFF), especializada em Comunicação Não Violenta (CNV), sócia diretora da Benicio Biz Editores, professora na pós graduação na UFF e no IBP sobre Comunicação e Sustentabilidade, palestrante e professora sobre Soft Skills e comportamento humano no trabalho em diversas universidades do Brasil e em parceria com os capítulos da Society of Petroleum Engineers (SPE). Promoveu o 1º Seminário sobre Corrupção e Compliance em parceria com a NBCC – Câmara de Comércio Norueguesa e a Câmara de Comércio Sueca. Responsável pela introdução dos temas da Sustentabilidade e Responsabilidade Social no mercado de Petróleo & Gás com organização de eventos setoriais em parceria com o IBP. Geração e gestão de conteúdo para mídias direcionadas.



Um ataque orgânico deflagrado por um vírus de disseminação extremamente rápida e de fácil propagação, cuja contaminação causa a chamada síndrome respiratória aguda grave (SARS-CoV-2).

Dados apontam que a doença teve os seus primeiros casos confirmados no fim de dezembro de 2019 e, em 11 de março de 2020, a OMS (Organização Mundial de Saúde) confirmou que o estávamos diante de uma pandemia.

A doença se espalhou pelo mundo inteiro, independentemente do continente, grau de desenvolvimento de determinado país, clima, cultura, idade e sexo.

Absolutamente ninguém e nenhuma corporação estavam preparadas para esse catastrófico cenário, todos sofreram, quase todos perderam (sim, alguns poucos segmentos econômicos foram poupados).

E com a indústria de óleo e gás não foi diferente. No setor de eventos, um dos mais atingidos, assistimos a cancelamentos de renomadas conferências e congressos a poucas semanas de sua realização, sendo o mais emblemático a OTC Houston que há 50 anos consecutivos reunia no evento mais de 100 países, que ali anualmente se encontravam para debates e negócios. O seu cancelamento, causou um grande impacto de ordem financeira e emocional no mercado.

No Brasil, desde então, diversas empresas rapidamente se organizaram e promoveram ações para ajudar o país no enfrentamento dessa crise.

E uma delas foi a construção de um hospital de campanha por meio da doação de recursos financeiros, em ação conjunta de diversas empresas, sob a coordenação do Instituto Brasileiro de Petróleo, Gás e Biocombustíveis (IBP). As empresas Chevron, Ipiranga, Raízen, Repsol Sinopec Brasil e Shell, associadas ao IBP, foram as responsáveis pela doação. O hospital foi contruído no bairro do Leblon, com 200 leitos para atendimento de pacientes do SUS, contaminados pelo COVID 19.

Tal como as redes de saúde não comportaram dar atendimento condizente aos que necessitavam, obrigando até mesmo a construção de hospitais de campanha, o Poder Judiciário também poderá colapsar, dado que as demandas judiciais serão inúmeras e de todas as ordens, sendo certo que o arcabouço legal também entrou em ebulição, quando até diversas leis temporárias foram promulgadas no afã de regular e salvar o que se podia.

O enredo parece filme de terror, mas é real, assim como é real que as relações contratuais sofreram um inimaginável desequilíbrio econômico-financeiro dos contratos.

O Contrato, a Boa-fé Contratual e o Dever de Renegociar

O contrato como acordo de vontades, visto sob a ótica da veste jurídica que lhe abrange, está vinculado a uma realidade, de tempo e de espaço, cujas

alterações e características acarretam também alterações nos valores que às partes quiseram formalmente manifestar.

Portanto, o evento pandêmico, não apenas considerado abstratamente, mas aprofundado para se perceber o alcance concreto do fatídico acontecimento, faz crer que o cenário vivido pelas partes no momento da celebração de eventual contrato hoje não é mais o mesmo, por conseguinte, pode ocorrer a necessidade de se readequar os seus termos então estabelecidos. Em se tratando de um desequilíbrio contratual acarretado pela alteração do momento vivido (pandemia) e seu direto alcance às relações contratuais, sobressalta a importância do princípio da boa-fé contratual no sentido de que a ele é que podemos nos socorrer para (re) estabelecer um dever jurídico de lealdade, confiança e colaboração entre os contratantes.

Porém, a boa-fé contratual não é simplesmente aquela relacionada com seu estado de consciência, senão que a verificação objetiva de comportamentos adequados aos parâmetros éticos da execução do objeto contratual.

Dentre os comportamentos esperados pela boa-fé, denominados para alguns “deveres anexos” se encontra o dever de renegociar os contratos desequilibrados, sendo a simples recusa ou a imposição de dificuldades de que tal aconteça, uma afronta a boa-fé e uma prova de incivilidade que merece reprimenda.

Dessa forma, ao pleitearem uma renegociação por conta de uma imprevisibilidade que acarretou um determinado desequilíbrio contratual, devem as partes se despirem dos termos negociados para procurarem dar força a permanência da utilidade econômica almejada quando da celebração do pacto e, com isso, manterem a relação de continuidade antes almejada.

Cooperação como nova alavanca para os negócios

Não podemos contestar que a pandemia vem a cada dia colocando mais e mais em evidência a necessidade de olharmos para a cooperação como uma das formas mais acertadas de resolver desajustes.

Desde o seu início, as organizações aprenderam que no âmbito das suas operações precisavam negociar e encontrar junto com colaboradores, saídas e soluções para a continuidade do trabalho. Todos entenderam rápido que o processo teria que ser ganha-ganha, onde profissionais e empresas deveriam atuar lado a lado para garantir a segurança e a integridade de todos.

Por que todos estamos com as mesmas necessidades e desafios a serem superados.

Entender que essa dor é comum é o primeiro passo para o movimento na direção das soluções. Já vemos surgir e rapidamente fortalecer práticas de cooperação e de cuidado, além das paredes das organizações. Não são os colaboradores os únicos que importam no tabuleiro das negociações. É preciso levar essa experiência para além dos muros corporativos, incluindo clientes, sociedade e fornecedores, numa verdadeira corrente de sustentação que garanta a manutenção da saúde nas relações de negócios.

Desta sorte, temos que a medida que agora se impõe é a da mais absoluta necessidade de nos louvarmos em atitudes pensadas no conjunto, que devem prevalecer, numa ampla guinada de paradigma, onde a cooperação é a ordem do dia, e, diga-se, com bons olhos estamos vendo isso acontecer (cooperação entre laboratórios e entre os médicos cientistas; doação de material entre nações; instituições financeiras em atuação conjunta para poupar a economia; diversas aulas, seminários, shows de música tudo oferecido gratuitamen-

te; vaquinhas e doações de verbas por empresas e pessoas; enfim, uma gama de ajuda), tudo para que ultrapassemos com sucesso essa terrível quadra que estamos.

A prática da cooperação, exige antes diálogo e escuta. A oralidade (linguagem verbal) é o que nos torna únicos entre todos os animais. É necessário explorar mais essa capacidade humana e avançar em sua prática que se traduz como troca de ideias, opiniões e etc. Precisamos nos comunicar, conversar, e, mais que nunca, escutar também. Porque sobretudo a grande demanda é resolver problemas comuns.

A comunicação entra com a sua parte, oferecendo ferramentas e metodologias extremamente capazes de dar suporte com sucesso a um processo de mediação de conflitos. A escuta ativa combinada a Comunicação Não Violenta (CNV) que é uma das mais eficazes formas de dar voz para falar e ouvidos para escutar a todos, permite que não haja vencedores e nem perdedores, ao final todos ganham.

O momento ainda é grave e repleto de questões não respondidas principalmente no âmbito das relações de negócios.

Tudo necessita encontrar seu caminho e nele seguir de forma estruturada e sustentada para o bem de todos.

A questão da resolução de contratos, que porventura estejam desequilibrados, com base no dever de renegociar para recompor o equilíbrio contratual, é um caminho que se mostra efetivo.

O exercício da temperança, do diálogo aberto, da boa vontade, inerente ao espírito de cooperação humana, têm se mostrado como boas escolhas para o momento que atravessamos e que se vistos verdadeiramente como opções podem nos apontar bons caminhos para o futuro das relações de negócios.