

Não se acaba com o casamento por uma toalha molhada na cama



BLOG

Blog do Fausto Macedo

ARTIGO

Por Thais Kurita
01/08/2023 | 07h20

3 min de leitura



Thais Kurita. Foto: Divulgação

Os contratos de longa duração, nos quais o relacionamento entre as partes tem grande influência sobre o sucesso do negócio, requer jogo de cintura e maturidade no momento de sua construção. Isso porque, nesse tipo de contrato, o rompimento é a última medida, é algo que realmente as partes não desejam, assim como ocorre com casamentos quando são celebrados (que, aliás, também é um contrato).

E, assim como nos casamentos, as partes, em prol da manutenção da relação, devem evitar situações que as coloquem numa posição na qual a única saída seja o rompimento. Mas claro que outras situações de menor impacto ocorrerão e provavelmente gerarão um incômodo que merece ser pontuado. Para essas, deve haver um meio-termo entre nada fazer e o término definitivo.

É aí que entra a habilidade do advogado de negócios, que não pode ter como norte a construção de um contrato para proteger seu cliente, pois a consequência quase que inevitável será a imposição de direitos unilaterais e cláusulas leoninas, o que nada mais é que uma ilusão de um bom contrato.

O papel do advogado de negócios na construção de um contrato de longo trato é crucial para determinar o destino da operação. Embora tal afirmação pareça realmente drástica, fato é que, ao tempero ou destempero do advogado, um contrato pode refletir e escancarar qual será a forma de condução da pretendida parceria, algo que pode até mesmo inviabilizar a contratação inicial.

Qual deve ser, então, o mindset desse advogado?

A resposta é muito simples: preservação da relação, de forma saudável, pois o retorno que se espera disso é justamente a concretização da ideia inicial das partes contratantes.

Ao visualizar o negócio como o bem a ser protegido, e não mais só o cliente, todo o contrato muda: vão-se embora os ímpetos de inserir gatilhos que implodem o contrato, somem as cláusulas que limitam absurdamente as rotinas da operação e surgem mecanismos que promovem condutas construtivas, tais como notificações prévias com prazo de cura, políticas de premiação, entre outros.

Adotar uma postura beligerante, ignorando o que efetivamente importa, pode simplesmente destruir o negócio antes mesmo dele ter a chance de ser bem-sucedido. E a responsabilidade é quase toda do advogado, pois ele, como instrumento, tem o poder para cumprir o dever da maneira a gerar prosperidade. O advogado, neste contexto, exerce o papel dos mais importantes, mas, ao mesmo tempo, nos bastidores, não é o advogado a grande estrela e, quando é isso que se busca, os holofotes certamente estarão no lugar errado (aqui cabe muito bem o ditado "ser mais realista que o rei").

Igualmente importante é o respeito que o profissional deve guardar acerca dos investimentos a serem realizados pelas partes, dito de outro modo, o advogado precisa tratar da coisa alheia como se fosse ele mesmo a investir. Não se exige o desmonte de um negócio em razão do descumprimento de um item de pouca importância para execução geral do contrato, sem antes oportunizar medidas corretivas, da mesma forma que não se joga tudo para cima sem antes tentar corrigir o erro. Isso seria, para dizer o mínimo, inconsequente. Assim como não se acaba com um casamento em razão de uma toalha molhada na cama. Talvez na centésima toalha, mas entre um e 100, de quem seria a culpa pelo fim? Quem deixou as toalhas por 100 vezes, ou quem poderia ter usado das ferramentas disponíveis para resolver nas dez primeiras?

***Thais Kurita é advogada especializada em estratégias de Negócios, Franchising e Varejo, sócia do Novoa Prado & Kurita Advogados**