

COM QUANTAS CLÁUSULAS SE FAZ UM CONTRATO?

Depende. Esta é a resposta usualmente empregada por qualquer advogado.

Mas, convenhamos, não é a resposta que os contratantes anseiam ouvir.

Na verdade contrato tem seu início nas crenças, valores e princípios adotados e praticados pelos contratantes.

São estas qualidades, ou a falta delas, que orientarão os seus objetivos.

Neste momento os contratantes já se encontram comprometidos com o mínimo, ou seja, com os deveres mútuos de colaboração, informação e transparência sem que, muitas vezes, sequer tenham concluído o contrato (a chamada responsabilidade pré-contratual).

Passo seguinte e na mesma direção, o contrato ganha o reforço de princípios legais (não mais orientadores mas impositivos) da boa fé, equilíbrio e função social.

O mundo dos negócios, todavia, não dispensa o contrato escrito. Afinal, é ele que irá proporcionar segurança e gerar o resultado esperado.

O nosso direito é severamente legislado, diferente do americano, por exemplo, onde o direito não escrito tem grande valia.

Porisso, a tendência é a de que tenhamos contratos com abundância de considerandos, cláusulas, sub-cláusulas, itens, sub-itens, anexos, etc.

O mercado vive tempos de maior racionalidade e objetividade e o (nosso) direito não pode e não deve ignorá-lo, não obstante o desafio enfrentado pelos operadores do direito à frente de decisões judiciais diferentes para cláusulas contratuais iguais...

A presente reflexão não tem preocupação científica daí a sugestão do uso de ferramentas de apoio, iniciada com um *brainstorm* (tempestade de idéias) , passando pela censura de uma verdadeira tesoura sobre cláusulas repetidas, cláusulas com o mesmo conteúdo e dispersas, cláusulas com expressões técnicas incompreensíveis, remissão exagerada a anexos(que muitas vezes acabam sendo mais relevantes que o próprio contrato) e a profusão na referência a textos legais.

Prestigie a clareza, a brevidade, a simplicidade, o tom adequado, sem eloquência, porque invariavelmente os contratantes detêm diferentes níveis de saber o que leva a tentação de alguém adotar comportamento oportunista. Riscos fazem do contrato uma peça incompleta, portanto, não se cogita que sua elaboração possa receber grau máximo de excelência. Contratos são feitos para durar. Mas não para a vida toda. O dinamismo dos negócios - aliado a profusão de regras e leis- exigem um constante olhar sobre o resultado esperado pelos contratantes.

Artigo de Paulo Afonso da Motta Ribeiro, sócio sênior da Banca de Advocacia Motta Ribeiro, dedicada a auditoria jurídica de contratos.