Machado Meyer

IMPRENSA

AS PARCERIAS DE RISCO COMO ALTERNATIVA À QUEBRA CONTRATUAL

30 DE JULHO DE 2009

Roberto Pitaguari Germanos e Keili Uema do Carmo Vilibor * Um dos efeitos diretos e mais evidentes da atual crise financeira é a falta de dinheiro em caixa nas empresas. A falta de liquidez pode se traduzir em atrasos no pagamento de fornecedores ou dos custos fixos para manutenção da atividade empresarial. Em última instância, leva à rescisão de contratos estratégicos para a continuidade dos negócios, comprometendo a sobrevivência das atividades desenvolvidas. E se a empresa vai mal, seus fornecedores de bens e serviços também sofrem conseqüências negativas, na medida em que os laços contratuais vão se deteriorando, seja por falta de pagamento, seja pela diminuição na capacidade produtiva pela falta de capital de giro. Existem, no entanto, técnicas organizacionais alternativas que podem dar fôlego à empresa, e, ao mesmo tempo, preservar as relações comerciais, muitas vezes desenvolvidas e cultivadas a duras penas. Trata-se da utilização do conceito de parcerias de risco. Funciona da seguinte maneira: a relação comercial, antes baseada na troca de bens ou serviços por um determinado preço, é sofisticada com o estabelecimento de acordos que transmitem ao fornecedor parcela dos custos ou riscos do bem ou serviço tomado. Em contrapartida, a empresa garante ao fornecedor a divisão dos resultados futuros do empreendimento, à proporção do investimento absorvido. Assim os empresários diluem custos, riscos e incertezas de mercado, para que possam compartilhar dos ganhos e benefícios no final do processo. Esta prática não é novidade, sendo contratada rotineiramente entre seguradoras ou em indústrias que requerem pesados investimentos iniciais, a exemplo da indústria aeronáutica. É também o caso das Parcerias Público-Privadas (as "PPPs"), em que o Estado abre mão de receitas futuras, digamos dos pedágios de uma rodovia, exigindo, para tanto, que o empresário privado assuma os investimentos necessários à sua construção. As parcerias de risco, no entanto, não se restringem a grandes negócios ou às PPPs. Basta que esse tipo de parceria faça sentido, tanto do ponto de vista econômico quanto relacional. Os benefícios podem ser aproveitados por qualquer atividade empresarial que seja minimamente dependente de outra e que tenha disposição e organização para estabelecer laços mais estreitos com seus parceiros. A parceria faz sentido para se evitar a quebra do contrato ou a substituição de um fornecedor, substituição essa provavelmente custosa e morosa (há que se pensar inclusive na demora do Poder Judiciário em resolver um eventual litígio). Isso sem contar as dores e incertezas da construção de uma nova parceria. Constitui também alternativa para um melhor aproveitamento de recursos que de outra forma permaneceriam ociosos ou subaproveitados. O dono de uma fazenda pode, neste último caso, ceder pequenas parcelas de seu terreno para um parque eólico, em contrapartida da promessa de receitas futuras geradas pela venda de energia. Ganha o proprietário daquele imóvel com potencial gerador, que não teria capacidade técnica ou financeira para desenvolver sozinho um empreendimento desse porte, e ganha a companhia geradora, pois diminui os custos fixos do projeto e focaliza seus recursos e esforços naquilo que sabe fazer melhor. Em outro exemplo, o fornecedor de maquinários estabelece parceria com uma indústria têxtil, de maneira a ser remunerado de acordo com a economia e ganho de eficiência proporcionado pelas novas máquinas. De uma maneira ou de outra, todas essas vantagens devem ser analisadas com certo cuidado, já que contratos desse tipo também aumentam a dependência entre as partes, deixando o negócio mais suscetível à saúde financeira, qualidade ou performance do parceiro. Ao utilizar esses tipos de parcerias, as partes também deverão se recordar de pesar bem o equilíbrio contratual, sua manutenção, causa, motivo, escopo e mecanismos de remuneração, assegurando assim melhores chances de sucesso, conforme o tamanho ou duração da parceria. Em tempos de crise, saídas criativas para diluir custos e compartilhar riscos podem ser a diferença entre a quebra contratual e a preservação do próprio negócio. * Roberto Pitaguari Germanos e Keili Uema do Carmo Viliborsão advogados do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice Publicado em: (www.executivosfinanceiros.com.br 30.07.2009) (Última Instância 31.07.2009) (Migalhas 03.08.2009) (Economia Interativa - www.economiainterativa.com.br 03.08.2009) (Notícia na Íntegra)

Roberto Pitaguari Germanos e Keili Uema do Carmo Vilibor *

Um dos efeitos diretos e mais evidentes da atual crise financeira é a falta de dinheiro em caixa nas empresas. A falta de liquidez pode se traduzir em atrasos no pagamento de fornecedores ou dos custos fixos para manutenção da atividade empresarial.

Em última instância, leva à rescisão de contratos estratégicos para a continuidade dos negócios, comprometendo a sobrevivência das atividades desenvolvidas. E se a empresa vai mal, seus fornecedores de bens e serviços também sofrem conseqüências negativas, na medida em que os laços contratuais vão se deteriorando, seja por falta de pagamento, seja pela diminuição na capacidade produtiva pela falta de capital de giro.

Existem, no entanto, técnicas organizacionais alternativas que podem dar fôlego à empresa, e, ao mesmo tempo, preservar as relações comerciais, muitas vezes desenvolvidas e cultivadas a duras penas. Trata-se da utilização do conceito de parcerias de risco. Funciona da seguinte maneira: a relação comercial, antes baseada na troca de bens ou serviços por um determinado preço, é sofisticada com o estabelecimento de acordos que transmitem ao fornecedor parcela dos custos ou riscos do bem ou serviço tomado. Em contrapartida, a empresa garante ao

fornecedor a divisão dos resultados futuros do empreendimento, à proporção do investimento absorvido. Assim os empresários diluem custos, riscos e incertezas de mercado, para que possam compartilhar dos ganhos e benefícios no final do processo.

Esta prática não é novidade, sendo contratada rotineiramente entre seguradoras ou em indústrias que requerem pesados investimentos iniciais, a exemplo da indústria aeronáutica. É também o caso das Parcerias Público-Privadas (as "PPPs"), em que o Estado abre mão de receitas futuras, digamos dos pedágios de uma rodovia, exigindo, para tanto, que o empresário privado assuma os investimentos necessários à sua construção.

As parcerias de risco, no entanto, não se restringem a grandes negócios ou às PPPs. Basta que esse tipo de parceria faça sentido, tanto do ponto de vista econômico quanto relacional. Os benefícios podem ser aproveitados por qualquer atividade empresarial que seja minimamente dependente de outra e que tenha disposição e organização para estabelecer laços mais estreitos com seus parceiros.

A parceria faz sentido para se evitar a quebra do contrato ou a substituição de um fornecedor, substituição essa provavelmente custosa e morosa (há que se pensar inclusive na demora do Poder Judiciário em resolver um eventual litígio). Isso sem contar as dores e incertezas da construção de uma nova parceria. Constitui também alternativa para um melhor aproveitamento de recursos que de outra forma permaneceriam ociosos ou subaproveitados.

O dono de uma fazenda pode, neste último caso, ceder pequenas parcelas de seu terreno para um parque eólico, em contrapartida da promessa de receitas futuras geradas pela venda de energia. Ganha o proprietário daquele imóvel com potencial gerador, que não teria capacidade técnica ou financeira para desenvolver sozinho um empreendimento desse porte, e ganha a companhia geradora, pois diminui os custos fixos do projeto e focaliza seus recursos e esforços naquilo que sabe fazer melhor.

Em outro exemplo, o fornecedor de maquinários estabelece parceria com uma indústria têxtil, de maneira a ser remunerado de acordo com a economia e ganho de eficiência proporcionado pelas novas máquinas. De uma maneira ou de outra, todas essas vantagens devem ser analisadas com certo cuidado, já que contratos desse tipo também aumentam a dependência entre as partes, deixando o negócio mais suscetível à saúde financeira, qualidade ou performance do parceiro.

Ao utilizar esses tipos de parcerias, as partes também deverão se recordar de pesar bem o equilíbrio contratual, sua manutenção, causa, motivo, escopo e mecanismos de remuneração, assegurando assim melhores chances de sucesso, conforme o tamanho ou duração da parceria. Em tempos de crise, saídas criativas para diluir custos e compartilhar riscos podem ser a diferença entre a quebra contratual e a preservação do próprio negócio.

*** Roberto Pitaguari Germanos e Keili Uema do Carmo Viliborsão advogados do escritório Machado, Meyer, Sendacz e Opice**

Publicado em:

(www.executivosfinanceiros.com.br 30.07.2009)
(Última Instância 31.07.2009)
(Migalhas 03.08.2009)
(Economia Interativa - www.economiainterativa.com.br 03.08.2009)

(Notícia na Íntegra)