

Ricardo Salla: Contratos de construção e solução de disputas

Os contratos de construção são, por essência, fadados a padecer com disputas sejam elas de maior ou menor escala. Não há, na construção civil, qualquer hipótese de não se conviver com controvérsias. A execução continuada dos contratos que envolvem obras, aliada à complexidade dos trabalhos, fornecimentos imprevistos, pessoas envolvidas e tantos outros fatores formam um caldeirão borbulhante que constantemente ou se dirige a esferas contenciosas.



Por esse motivo é que se deve dar atenção especialmente a

duas matérias: 1) o tipo de contratação e 2) o método de solução de disputas.

O mercado da construção congrega diversos tipos de agentes que atuam em disciplinas distintas. Essa interligação de agentes e disciplinas se dá por meio de contratações que irradiam um colosso de obrigações a partir de um centro comum: a obra. Assim é que, apesar de portarem interesses diferentes e estruturas corporativas autônomas, o empreendedor, o projetista, o administrador e o construtor convergem na intenção de executar a obra, conferindo-se a cada qual os bônus e ônus que derivam de suas próprias avenças e atividades em particular.

Considerando-se o cenário acima, compete ao empreendedor avaliar o tipo de contratação que mais lhe parece conveniente. Se para o empreendedor valer a pena concentrar todos os deveres em um só agente para a consecução da obra, talvez deva ele considerar a contratação de um *EPC turnkey* (*Engineering, Procurement and Construction*). Neste caso, o construtor servirá como único ponto focal ao empreender, pois assumirá todas as responsabilidades pela cadeia completa de fornecimento (projeto, materiais, equipamentos e obra). O cliente ou dono da obra paga e o construtor epcista faz tudo o que for necessário para entregar o empreendimento. Note-se que, neste exemplo, por assumir todas as responsabilidades pela obra, os riscos do construtor se elevam, o que faz o preço do contrato aumentar.

Se, por outro lado, o empreendedor entender-se capaz de desempenhar papel mais participativo em sua própria obra, talvez ele possa evitar os altos preços de um EPC, e assumir, por exemplo, a responsabilidade pelo projeto. Neste caso, restará ao construtor apenas construir e, quiçá, fornecer um ou outro material. Fala-se aqui do contrato de empreitada.



E se o empreendedor compreender que pode mergulhar nos trabalhos, talvez ele possa até mesmo assumir uma função de gerenciamento. Assim, o dono da obra optaria por engajar uma empreiteira para administrar a execução, e por contratar diretamente todos os outros agentes, como fornecedores de material, construtora e projetista. Reduzem-se, desta forma, a exposição dos contratados aos riscos da obra, e, conseqüentemente, os preços contratuais.

Cada um desses tipos de contrato de construção (e existem diversos outros) representam níveis distintos de riscos às partes. E, como já foi dito, muitos desses riscos podem muito bem se concretizar e gerar controvérsias. Afinal, controvérsias são da essência da construção.

Desse modo, além de se considerar os diferentes formatos contratuais antes de celebrá-los, é fundamental se refletir sobre os métodos de solução de controvérsias que podem melhor se adequar a um ou outro negócio. O que seria melhor para esse ou aquele contrato? Foro comum? Arbitragem? Mediação? *Dispute boards*? Uma mescla entre alguns desses métodos?

As opções são diversas e devem ser levadas em conta a partir da avaliação de cada caso concreto, observando-se o tipo de obra, o tipo contratual, a complexidade dos trabalhos, a cultura das partes, os custos do investimento, a exigências de financiadores, seguradoras e assim por diante. Não há método de solução de disputas especificamente desenhado para cada tipo contratual, mas há, sem dúvida, mecanismos que podem ser mais aproveitados que outros se inseridos ponderadamente nos contratos que exijam maior ou menor pormenorização de avaliações e análises mais ou menos rápidas sobre os pleitos que certamente surgirão.

Date Created

22/12/2020