

Conclusões

Transcrição

[00:00] Neste quinto e último vídeo, nós veremos algumas conclusões e mensagens finais. Elas são baseadas em tudo aquilo que nós vimos e desejo que você guarde, com muito carinho, esses 11 pontos de resumo.

[00:14] Primeiro: falando do objetivo principal dos contratos. O objetivo é proteger as partes, e não gerar burocracia, nem cercar desconfianças. Devemos, ver os contratos como instrumentos que são amigos das partes.

[00:32] Segundo ponto: a contratação exige formalização. É preciso que se use um instrumento por escrito, em função da enorme quantidade de detalhes que pode envolver o acordo.

[00:44] Terceiro ponto: na contratação, cláusulas incompletas, faltantes, mal redigidas e imperfeitas podem ocasionar sérias dores de cabeça no caso de conflitos, de desentendimentos. Então, vale a pena um investimento no cuidado da elaboração do contrato.

[01:06] Quarto ponto: nós vimos que existem diferentes tipos de contrato até para a mesma situação e que cada um tem vantagens e desvantagens, bem como uma particular distribuição de riscos. Fizemos a análise, por exemplo, dos contratos de escopo, preço e prazo fixos, Time & Material e de reembolso de custos.

[01:31] Quinto ponto: para produtos complexos, como por exemplo o software, os contratos a escopo, preço e prazo fechados são absolutamente inadequados porque o escopo do software detalhado vai sendo descoberto, é impossível ser definido a priori.

[01:55] Sexto ponto: eu não devo acreditar que a definição de um sistema de gestão de mudanças, por mais perfeito que seja, traga para mim subsídios suficientes para evitar as turbulências quando surgem mudanças. As mudanças vão existir, principalmente em produtos complexos, e fazer uso do sistema de gestão de mudanças repetidas vezes vai causar desgaste, mesmo que esse sistema, esse processo tenha sido muito bem definido.

[02:30] Sétimo ponto: em serviços, a questão da qualidade é crítica porque a produção é concomitante a entrega. Assim sendo, nessas contratações de serviços, devemos levar em conta critérios muito claros de definição de qualidade.

[02:49] Oitavo ponto: diante de um conflito, o melhor caminho é reconhecer que ele existe, não tapar o sol com a peneira e ter uma atitude de foco sobre o problema e não sobre as pessoas, sobre os interesses individuais. Com isso, eu estarei conduzindo a minha discussão para uma solução definitiva.

[03:10] Nono ponto: existem formas dinâmicas e baratas de resolver conflitos em contratos antes da via judicial. Nós vimos a arbitragem, a conciliação e a mediação.

[03:22] Décimo ponto: processos e conteúdos acerca de contratos não podem ceder à informalidades. Então, pular etapas, deixar de lado determinados conteúdos é perigoso. Devemos fugir da informalidade quando o assunto é contrato.

[03:42] E último ponto: existem situações que são desafiadoras e exigem cuidados especiais. Nós vimos o exemplo do desenvolvimento ágil e do ecossistema de startups, imerso em incertezas.

[04:00] Então, esses são os principais pontos. Espero que o curso tenha sido proveitoso. Ele tem um caráter introdutório, apenas uma visão geral e algumas dicas práticas. Em especial, para contratos que envolvem o mundo técnico.

Desejando a todos vocês muito boa sorte nas suas contratações e me colocando à disposição no fórum para tentar resolver qualquer problema, qualquer dúvida que vocês tenham. Muito obrigado, foi um prazer.