

Longe vão os tempos em que os negócios eram selados com um simples aperto de mão. No caso da nossa Indústria de Moldes muitas vezes nem esse aperto de mão acontecia, já que a muitos dos nossos clientes, de então, bastava um simples telefonema ou um lacónico fax (ou telegrama – para aqueles que ainda se lembram deste evoluído meio de comunicação!) para selar uma encomenda que, quantas vezes, não se limitava a um único molde, podendo ser composta por uma alargada série de moldes partes de um mesmo todo!

Era então grande a confiança recíproca entre o comprador e o fabricante de moldes que, geralmente, se conheciam bem.

Com o evoluir dos mercados compradores e o desaparecimento dos clientes dos primeiros tempos da nossa Indústria, essa forma de negócio desapareceu, dando lugar à imposição de contratos de encomenda com crescentes graus de exigência e formalidade exigindo dos fornecedores de moldes uma atenção redobrada na análise desses contratos de forma a acautelarem os seus interesses, tão complexas (e muitas vezes ardilosas) são as cláusulas que lhes são apresentadas.

Porque o assunto merece atenção particular, convidamos alguns empresários, todos com experiências diversificadas, para nos darem as suas opiniões sobre tão importante matéria.

Seguidamente publicamos os comentários que nos foram enviados por esses empresários aos quais agradecemos o acolhimento e a participação.

A Importância da Negociação do Contrato na Indústria de Moldes

AURÉLIO FERREIRA *

A história da indústria de moldes em Portugal está recheada de êxitos obtidos a partir do “saber fazer”. O *skilling* dos técnicos era recompensado com mais-valias que se traduziam no desenvolvimento das empresas, dos seus colaboradores e da comunidade envolvente. O interesse de quem comprava os nossos moldes sobrepunha-se à nossa vontade de os vender. Aguardávamos pacientemente os Clientes que entravam pela porta dentro e nos entregavam trabalho, amiudadamente sem qualquer negociação. A contratualização era efectuada verbalmente, respeitando o princípio da boa-fé, e sinalizada com um cheque.

A evolução na tecnologia e nos processos de fabrico, a mudança dos mercados e o aparecimento da indústria automóvel, conduziram-nos no sentido da profissionalização da negociação dos contratos. Deixámos os brinquedos e o mercado americano, para nos voltarmos para indústrias mais exigentes europeias, com todo o significado que a mudança expressou, evidenciada na precisão, nas condições financeiras e até no relacionamento humano.

A palavra deixou de ser suficiente, a organização e o planeamento foram incrementados, as margens foram-se reduzindo e foi necessário dar mais atenção à contratualização, de modo a que não perdéssemos na secretária o que ganhávamos na produção.

As especificidades da indústria de moldes portuguesa, com um cunho essencialmente exportador, trabalhando normalmente com Clientes de grande dimensão e muito poder, obrigam a redobrada atenção na negociação dos contratos. A qualidade técnica dos moldes portugueses, mesmo admitindo que são vendidos a preços justos, podem levar à ruína das empresas se não tiverem um contrato bem elaborado.

Todos os negócios se iniciam com uma oferta (proposta, orçamento), que equivale ao período de “namoro” das partes. É durante este período que se conhecem os termos da relação, que deverão ser inequívocos, precisos, completos e determinados, contendo todas as cláusulas essenciais, e daqui se conclui se é benéfico o “casamento”, ou seja a conclusão do contrato. Tem momentos de avanços e recuos, mas é fundamental que se chegue a um ponto de equilíbrio, satisfazendo ambas as partes.

A negociação de contratos na indústria de moldes é hoje um processo mais complexo, que para além dos aspectos técnicos e financeiros envolve conhecimento do comércio internacional. Temos de contar que estamos em presença de dois ou mais sistemas jurídicos, da influência dos costumes, das tradições, da cultura negocial, da língua, da religião, dos

princípios, da nacionalidade das partes. Negociar com um nórdico não é o mesmo que com um árabe.

Já passou o tempo em que a comercialização era feita essencialmente por um técnico (nunca foi feito pelo “vendedor”) e é de vital importância o conhecimento jurídico ou até o direito internacional.

Os negociadores devem usar e exigir critérios objectivos, embora trabalhando sempre segundo os ditames da lealdade e confiança. Uma boa negociação dos contratos funciona como instrumento de minimização de riscos, prevendo cláusulas que expressam a vontade das partes, e definem as suas responsabilidades.

A discussão técnica dos moldes, com a decisão dos seus componentes, materiais, acabamentos e modos de funcionamento são a fase preliminar da negociação, e porventura será a fundamental para avaliar os preços. Mas não podemos concluir o contrato sem avaliar detalhes subjacentes que influenciam os custos finais. É fundamental analisar e definir cláusulas como:

- A qualidade exigida e se sabemos/podemos executar;
- Os prazos do projecto, das amostras, da finalização do molde, do embarque;
- O tempo da validade das propostas;
- As garantias técnicas, financeiras e pós-venda;
- A forma, local e data de pagamento;
- Os custos financeiros e a capacidade para realizar o negócio;
- Seguros de crédito;
- Os incoterms para entender os custos e a responsabilidade no transporte;
- Os incumprimentos, indemnizações, penalizações ou prémios;
- Cláusula de sigilo se for o caso;
- Etc.

Todas estas decisões, que tomadas numa fase de negociação inicial podem até parecer despropositadas, serão de elevada relevância num qualquer momento do contrato. Há que evitar surpresas desagradáveis, e assim ficamos resguardados durante o cumprimento do contrato, com segurança e tranquilidade, minimizando riscos e prejuízos inusitados, que serão a chave do sucesso.

Pela ausência da definição de determinados parâmetros preliminares e da negociação/elaboração de contratos, todos já sentimos custos acrescidos imprevistos, que muitas vezes levam ao prejuízo ou até à rotura com o Cliente. 