

Contratação de pesquisa justa



Este é o primeiro de um conjunto de cinco notas de orientação que visam apoiar instituições de pesquisa com acesso limitado à experiência de contratação de pesquisa na negociação dos termos de contratos de pesquisa colaborativa.

O lado contratual dos projetos de investigação é muitas vezes negligenciado por organizações de pesquisa, simplesmente porque a maior ênfase é colocada em questões científicas. Isso pode ser agravado onde não há nenhum advogado ou quadro institucional à mão para apoiar a contratação.

As parcerias internacionais de pesquisa colaborativa são fundamentais para a melhoria da saúde global e têm o benefício adicional de criar oportunidades para que as organizações de pesquisa e seus funcionários se beneficiem e façam uso futuro dos resultados da investigação. No entanto, organizações que têm experiência limitada em contratação à disposição têm o potencial

de serem desfavorecidas ao negociar esses acordos. Então, é preciso tomar cuidado ao desenvolver os termos do contrato de pesquisa. Um cuidado especial deve ser tomado se um país parceiro não tiver um quadro jurídico em vigor para dirimir eventuais litígios contratuais, ou se os mecanismos de imposição forem fracos ou ineficientes.

Portanto, é crucial para as partes contratantes considerar cuidadosamente todos os aspectos do processo de contratação: como os resultados da pesquisa serão distribuídos e utilizados, o que vai acontecer se houver um litígio, e se houver, em que jurisdição, ou através de qual mecanismo, o litígio será resolvido?

▶ PERGUNTAS-CHAVE A CONSIDERAR

- Você tem acesso a modelos de contratos? Você compreende as cláusulas padrão incluídas nos contratos e percebe que, geralmente, há espaço para negociar termos e condições?
- Os elementos básicos de um contrato são: (i) consentimento mútuo, (ii) consideração, (iii) capacidade e (iv) legalidade. Todos estão presentes?
- Qual é a natureza e a finalidade da colaboração de pesquisa na qual você está se envolvendo? Isso ajudará você a perceber quais tipos de termos precisam ser incluídos (ou evitados) em um contrato.
- O contrato é baseado na racionalidade, responsabilidade e boa-fé?
- O acordo, por si só, é juridicamente vinculativo ou será incluído como parte de um contrato de pesquisa abrangente?
- Você é obrigado a incluir termos específicos de um outro acordo que talvez tenha com o financiador de um determinado projeto ou estudo?
- Quem são os parceiros de pesquisa (partes) do contrato? São representantes autorizados, informados e capazes de vincular legalmente a instituição ao contrato?
- Ao assinar o contrato, existem quaisquer outras condições/ políticas ligadas ao contrato em que os signatários implicitamente asseguram o cumprimento e que podem não estar diretamente expressas no contrato (em outras palavras: você leu e compreendeu todas as letras miúdas)?
- O período de desempenho está claramente definido no contrato de pesquisa (ou seja, há datas de início e fim)? É possível modificar o contrato? Em caso afirmativo, em que condições?
- Quais são as implicações quando as atividades de pesquisa descritas no contrato não iniciam ou terminam nas datas especificadas?
- Os parceiros de pesquisa negociam uma prorrogação do prazo de desempenho (como uma "extensão de sem custo")?
- Você considerou cuidadosamente e entendeu as implicações das cláusulas que têm prioridade (muitas vezes contratos podem incluir condições e termos gerais e específicos)?
- Se houver um litígio entre as partes mais tarde, existem cláusulas que explicam como esses litígios devem ser resolvidos (por exemplo, negociação amigável entre altos funcionários, mediação ou arbitragem)?



- O que vai acontecer se um litígio não puder ser resolvido? As partes terão o direito de rescindir o contrato ou de levar a questão a um tribunal?
- Que legislação ou regras e regulamentos específicos devem ser respeitados? Estão previstos no contrato? As partes entendem o seu significado?
- Como as leis específicas do país de cada parceiro afetarão as questões contratuais, como a exigibilidade?
- A escolha da lei (a jurisdição que rege o contrato) pode ser negociada? Quais serão as implicações, para sua organização, com a escolha da lei que rege o contrato?

UM CONTRATO

é um acordo que cria obrigações exequíveis por lei.

UMA VIOLAÇÃO

é a falha em executar qualquer termo de um contrato, escrito ou oral.

UMA CLÁUSULA

é um termo/disposição específico em um contrato.

UM QUADRO JURÍDICO (LEGISLATIVO)

é o quadro jurídico global que está em vigor dentro de uma jurisdição.

A RESOLUÇÃO DE LITÍGIOS

é o processo de resolver litígios entre as partes. A resolução de litígios pode ser feita através de processos consensuais (por exemplo, negociação, mediação) ou através de processos adjudicativos (por exemplo, arbitragem, contencioso).

A MEDIAÇÃO

é a tentativa de resolver um conflito jurídico através da participação ativa de um terceiro (mediador) que trabalha para encontrar pontos de concordância.

A ARBITRAGEM

é um mecanismo formal para resolver litígios entre as partes fora dos tribunais; os resultados da arbitragem são considerados como vinculativos.

UM REPRESENTANTE AUTORIZADO

é um indivíduo que está autorizado a agir em nome de outro (indivíduo ou organização).

JURISDIÇÃO

são os tribunais (nacionais, sub-regionais, estaduais ou municipais) que têm o poder de tomar decisões judiciais e emitir sentenças. Isso é importante ao considerar qual lei será aplicada em caso de litígio.

ESCOLHA DE LEI

é um estágio no contencioso onde, quando há um conflito de leis entre duas jurisdições, uma reconciliação deve ser feita entre as leis que estão em conflito.

UM CLÁUSULA DE INDENIZAÇÃO

é a cláusula incluída para proteger partes do delito de terceiros.

UMA CLÁUSULA DE ISENÇÃO DE RESPONSABILIDADE

é a cláusula incluída quando a parte permissora do contrato não quer ser responsabilizada por quaisquer causas de danos como resultado das atividades permitidas pelo contrato.

UMA CLÁUSULA DE GARANTIA

é uma cláusula de violação de uma garantia, que é menos "grave" do que a violação de uma condição; uma violação da garantia só pode dar origem a danos, considerando que uma violação de uma condição de um contrato pode originar o direito de rescindir o contrato.

- Avalie o escopo de sua colaboração e os objetivos que você e o parceiro de pesquisa esperam conseguir.
- Sempre observe a relação risco-benefício para sua pesquisa e sua instituição antes de assinar um acordo de pesquisa.
- Conheça o parceiro e procure informações ou esclarecimentos sobre ele se alguma cláusula não estiver clara para você (devida diligência)
- Sempre inclua as definições dos principais termos no contrato para evitar ambiguidade
- Sempre inclua um mecanismo para resolução de litígios.
- Garanta que compreende a jurisdição (foro jurídico) e as implicações disso para sua organização.
- Certifique-se de haver especificado formas de sair/rescindir o contrato, não somente se as coisas correrem mal.
- Estabeleça um acordo sobre uma norma comum para a arbitragem. Se você deseja incluir essa opção para resolução de conflitos, tente selecionar um lugar com o qual sua organização esteja familiarizada, ou pelo menos escolha um lugar neutro.
- Certifique-se de entender o significado da terminologia jurídica e a intenção de cada cláusula usada nos contratos. Indenização, isenção de responsabilidade e cláusulas de garantia podem ser particularmente difíceis de entender e potencialmente perigosas para a sua organização se comprometer com elas. Se não tiver certeza, busque esclarecimento e explicação independentes
- Evite ter limitações agregadas (múltiplas) de responsabilidade, escritas em uma única cláusula do contrato
- Reconheça a necessidade de ter uma orientação personalizada, sempre que possível. Há redes jurídicas pro bono que podem ser capazes de analisar seu contrato e suas perguntas. Por exemplo, os advogados e voluntários da a rede de Conselheiros de Propriedade Intelectual de Interesse Público (PIIPA): <http://www.piipa.org>

ONDE IR PARA OBTER AJUDA ADICIONAL

- National Cancer Institute, The CEO Roundtable on Cancer (2008). *Proposed standardized/ harmonized clauses for clinical trial agreements*. Bethesda: National Cancer Institute. <http://transformingtrials.cancer.gov/files/StClauses.pdf>
- Min, E.J. (2007). Alternative dispute-resolution procedures: International view. In A. Krattiger, R.T. Mahoney, L. Nelson et al. (Eds.) *Intellectual property management in health and agricultural innovation: A handbook of best practices*. MIHR: Oxford, U.K., and PIPRA: Davis, U.S.A. www.iphandbook.org
- Veja também ARMA, Brunswick Agreements: <https://www.arma.ac.uk/resources/brunswick-agreements>
- Veja também Praxis-Unico Practical Guides: <http://www.praxisunico.org.uk/resources/practical-guides.asp>
- Veja também Resolving IP disputes: <http://www.wipo.int/services/en/index.html#disputes>
- Veja também UK Government's Lambert Toolkit: <http://www.ipo.gov.uk/lambert>

Veja também <http://www.cohred.org/FRC>, onde você encontrará uma ferramenta de orientação útil no desenvolvimento e implementação da orientação na contratação de pesquisa, intitulado Where there is no lawyer: Guidance for fairer contract negotiation in collaborative research partnerships.

CITAÇÃO DE MEMBRO DO CONSÓRCIO



« Cientistas e acadêmicos normalmente subestimam a importância dos contratos para os projetos de pesquisa que realizam. O pessoal envolvido na elaboração, revisão e negociação de contratos de pesquisa não devem ser vistos como obstáculos no caminho da ciência, mas como parceiros que trabalham lado a lado com os acadêmicos no sentido de garantir que os projetos de pesquisa possam ser realizados sem problemas e que os resultados e as realizações beneficiem todas as partes envolvidas de forma justa e equitativa. »
JENS HINRICHER, CHEFE DE SERVIÇOS JURÍDICOS, ESCOLA DE LONDRES DE HIGIENE E MEDICINA TROPICAL

AGRADECIMENTOS

Este trabalho foi financiado pela iniciativa Africana de Saúde da Fundação Beneficente Doris Duke.

Este guia foi o resultado de um esforço de colaboração dos membros do Consórcio de Contratantes de Pesquisas Imparciais, um grupo de pessoas de países e instituições com níveis de receita tanto elevados quanto reduzidos. Para saber mais, visite o site www.cohred.org/frc

FEEDBACK

Esta é a primeira versão desta nota de orientação, e esforçamo-nos constantemente sua melhoria. Na próxima fase, transformaremos esses guias genéricos em um sistema de suporte a decisões baseado em Web. Ficaremos satisfeitos em receber seu feedback, comentários ou sugestões para melhorar ainda mais esses guias, ou para o futuro deste projeto, pelo e-mail cohred@cohred.org.