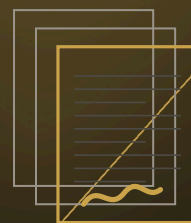


— Atuação

Contratos Empresariais & Negociações

Contratos em negociação, em renegociação ou em descumprimento: o que avaliar antes de assinar, de ceder ou de notificar.

Advogado responsável: Sidney dos Santos Gomes - OAB/SP 553.903



Grande parte dos conflitos empresariais nasce de um contrato mal negociado ou mal redigido: obrigações vagas, multas que não protegem, prazos que não refletem a operação e nenhuma saída clara.

Negociar e revisar o contrato antes da assinatura é a forma mais barata de evitar disputas. Quando o problema já aconteceu, o contrato é o primeiro documento que define quem tem razão.

Quando procurar

- ♦ A contraparte propõe alterações relevantes perto da assinatura
- ♦ Mudanças de custo, câmbio ou tributação desequilibram o contrato
- ♦ Há atraso, falha de entrega ou inadimplemento
- ♦ Uma das partes ameaça rescindir

O que está em jogo

- 01 Interpretação de cláusulas e do comportamento das partes
- 02 Revisão por onerosidade excessiva e reequilíbrio
- 03 Multas, limitação de responsabilidade e garantias
- 04 Rescisão, resolução e aviso prévio
- 05 Exclusividade e não concorrência
- 06 Cláusulas de resolução de disputas

Caminhos possíveis

Negociais

Preparação e participação nas negociações

Preventivas

Notificações e registro formal das tratativas

Contratuais

Aditivos, acordos e distratos

Contenciosas

Arbitragem ou ação judicial, quando a negociação se esgota

— O que fazer agora

Respostas diretas

Preciso de advogado para um contrato-padrão do fornecedor?

Contratos-padrão costumam proteger quem os redigiu. Uma revisão aponta cláusulas de risco, como limitação de responsabilidade, multas desproporcionais e renovação automática, e indica o que vale negociar.

O outro lado descumpriu o contrato. O que faço?

Antes de reagir, verifique o que o contrato prevê: notificação, prazo para correção, multa e hipóteses de rescisão. Seguir o procedimento correto evita que a sua reação vire um descumprimento.

Quais cláusulas mais geram conflito?

Escopo e entregas mal definidos, critérios de reajuste, multas, responsabilidade por danos, rescisão e a forma de solução de conflitos.

Vale incluir cláusula de arbitragem?

Em contratos de valor relevante ou com tema técnico, pode valer. A cláusula precisa ser bem redigida: uma cláusula vaga gera discussão sobre a própria cláusula.

— Atenção

Erros que mais comprometem o resultado

01

Assinar contrato-padrão sem revisar limites de responsabilidade e multas

02

Deixar escopo, prazos e critérios de aceite vagos

03

Negociar por e-mail e não refletir o acordo no contrato final

04

Rescindir sem seguir o procedimento previsto no contrato

05

Prever multa sem relação com o prejuízo real

06

Não definir como e quando o contrato pode ser encerrado

— Consultoria jurídica mensal

Um advogado corporativo próximo do seu negócio.

Este tema também pode ser acompanhado de forma contínua, com orientação jurídica no dia a dia da empresa e leitura econômica e financeira nas decisões importantes.

Serviços envolvidos

Contratos Empresariais & Negociações

Contencioso & Disputas Empresariais

Arbitragem

Atuação relacionada

Disputas Empresariais Complexas

Cobrança Judicial e Extrajudicial

Fale com a Sidney Gomes Advocacia

Conte em poucas linhas a situação da sua empresa. Antes de qualquer proposta, avaliamos se o tema está dentro da nossa atuação e se não há conflito de interesses.

WhatsApp (11) 97768-8716
Telefone (11) 5081-3667
sidney.gomes@sgex.com.br

Rua Vergueiro, 2556, 3º andar
Vila Mariana, São Paulo – SP



Fale pelo WhatsApp