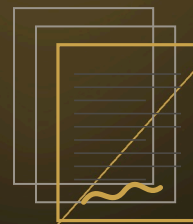


Serviços

Contratos Empresariais & Negociações

Redação, revisão e negociação de contratos que alocam riscos da operação, com participação direta nas tratativas.

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



Os contratos são a base da operação: fornecedores, clientes, parceiros, distribuidores. Quando são frágeis, cada atraso, mudança de preço ou rompimento vira um risco sem resposta clara.

Contratos bem negociados e redigidos dão previsibilidade, protegem a margem e definem o que fazer quando algo não sai como o previsto.

Quando procurar

- ♦ Uma contraparte de maior porte apresenta um contrato padrão para assinatura
- ♦ Um contrato relevante está perto do vencimento ou precisa ser renegociado
- ♦ Houve descumprimento e é preciso avaliar a posição antes de notificar
- ♦ Uma nova operação não tem modelo contratual adequado

O que analisamos

- 01 Fornecimento, distribuição, representação comercial e prestação de serviços
- 02 Parcerias, joint ventures e consórcios
- 03 Limitação de responsabilidade, multas, garantias e rescisão
- 04 Cláusulas de resolução de disputas: foro, mediação e arbitragem
- 05 Cartas de intenção, memorandos de entendimento e term sheets
- 06 Renegociação e revisão de contratos em execução

Como atuamos

Antes de redigir, mapeamos os riscos concretos da operação. Na negociação, a prioridade é preservar a relação comercial sem abrir mão das proteções que importam, deixando registrado o racional de cada cláusula para a equipe do cliente.

Redação e revisão de contratos

Participação em reuniões de negociação

Notificações extrajudiciais

Modelos contratuais padronizados para a operação

— O que fazer agora

Respostas diretas

Vale a pena padronizar os contratos da empresa?

Sim, quando a empresa repete o mesmo tipo de negócio. Modelos revisados reduzem riscos e aceleram a negociação.

Quais cláusulas proteger primeiro?

Escopo, preço e reajuste, prazos, multas, limitação de responsabilidade, rescisão e solução de conflitos.

Um contrato ficou desequilibrado. Dá para rever?

Em situações específicas, como fatos extraordinários e imprevisíveis que tornam a prestação excessivamente onerosa, a lei admite revisão ou resolução (arts. 478 a 480 do Código Civil). A negociação costuma ser o primeiro caminho.

Participar da negociação faz diferença?

Sim. Muitas cláusulas importantes são definidas na conversa, e a presença do advogado ajuda a traduzir o acordo comercial em texto seguro.

— Atenção

Erros que mais comprometem o resultado

01

Assinar sem revisar as cláusulas de responsabilidade

02

Usar um modelo único para negócios diferentes

03

Deixar reajuste e prazos indefinidos

04

Não documentar alterações combinadas por e-mail

05

Rescindir sem seguir o procedimento do contrato

06

Não prever a forma de solução de conflitos

— 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 relacionados

Direito Empresarial

Contencioso & Disputas Empresariais

Arbitragem

Atuação relacionada

Disputas Empresariais Complexas

Contratos Empresariais & Negociações

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