

Apesar da relevância dos contratos no dia a dia das empresas, muitos colaboradores, executivos e empresários ainda possuem dúvidas sobre o momento em que um contrato deve ser celebrado para formalizar questões e obrigações comerciais referentes à determinada relação comercial.

Assim, a partir de qual momento da negociação as partes podem considerar celebrar um contrato?

A celebração e existência de um contrato, geralmente, possui 5 fases:

1. Negociações;
2. Envio de Propostas;
3. Celebração do Contrato;
4. Cumprimento e Gestão do Contrato;
5. Encerramento do Contrato.

As etapas de negociações e envio de propostas fazem parte da fase pré-contratual. Nas negociações, as partes ainda estão em tratativas para definir se realmente existirá uma relação comercial, discutindo os termos e condições comerciais em que se dará a contratação, seguindo, geralmente, para o envio de uma proposta formal por uma das partes.

Já na fase de envio de propostas, as partes visam formalizar os termos definidos nas negociações, que servirão de base para o contrato principal, caso este venha a ser celebrado. Considerando que os termos da proposta comercial, em regra, são vinculantes à parte que a envia, é relevante que a proposta seja enviada por escrito e com prazo para resposta.

Após o envio e aceite da proposta, as partes podem prosseguir para a celebração do contrato principal, no qual condições comerciais e contratuais específicas e relevantes negociadas (valores, prazos, responsabilidades, exclusividade, confidencialidade, propriedade intelectual, não concorrência, dentre outras) serão formalizadas entre as partes.

Destacamos que, mesmo que as partes ainda estejam na fase de negociação, podem existir obrigações comerciais já executáveis e, até mesmo, eventual responsabilidade. Por exemplo,

caso determinada parte tenha que realizar investimentos ou tenha despesas para que seja possível a continuação das conversas e celebração do contrato.

Portanto, é importante que, desde a fase pré-contratual, as empresas estejam atentas às negociações, bem como aos termos sob os quais o contrato definitivo será celebrado, já buscando a devida assessoria ao longo das tratativas.

Por fim, sentiu falta da menção às fases de cumprimento, gestão e encerramento do contrato? Essas fases serão objeto de outros artigos, portanto, não deixe de acompanhar o BVA aqui pelo blog e nas nossas redes sociais.