

GESTÃO CONTRATUAL

Uma solução para empresas que querem crescer com segurança

Elaborado por

**Pilli &
Fanucchi**
ADVOGADOS

GESTÃO CONTRATUAL

O projeto de Gestão Contratual Estratégica do Pilli & Fanucchi parte da premissa de que contratos não devem ser vistos como mera formalidade, mas como ativos essenciais para a segurança e o crescimento das empresas. Ele identifica um problema comum em negócios de pequeno e médio porte: a fragilidade contratual que surge com o crescimento desestruturado, gerando riscos financeiros, operacionais e estratégicos. A proposta do escritório é transformar essa realidade por meio de uma abordagem preventiva e estratégica, estruturando contratos que realmente funcionem na prática e sustentem a empresa em situações de conflito ou expansão.

A solução é apresentada em etapas, que vão desde um diagnóstico completo das relações e riscos da empresa até a implementação de uma governança contratual eficiente e assessoria contínua. O foco está na personalização dos contratos conforme a operação do negócio, criação de instrumentos jurídicos sólidos e organização prática para controle de prazos e obrigações. Com isso, a empresa ganha previsibilidade, segurança nas decisões e base jurídica estruturada para crescer de forma sustentável, deixando de reagir a problemas para atuar de forma estratégica.

o Material Contempla:

01

O PROBLEMA

02

A MUDANÇA DE PERSPECTIVA

03

O PRODUTO

04

PARA QUEM É ESTE PRODUTO

05

DIFERENCIAIS

06

FORMAS DE CONTRATAÇÃO

Perfil Institucional

O escritório Pilli & Fanucchi Advogados, sediado em Campinas, é uma banca multidisciplinar que alia mais de 20 anos de experiência de seus sócios a uma metodologia moderna, objetiva e customizada. Com o propósito de oferecer soluções jurídicas que favoreçam a evolução dos negócios de seus clientes, o escritório atua de forma proativa e preventiva, mantendo uma proximidade diferenciada com o dia a dia das empresas.

Diferenciais e Atuação

- Expertise Multidisciplinar
- Abordagem Business-Oriented
- Compromisso Ético e Inovação

Responsabilidade Social e Cultura Interna

O Pilli & Fanucchi acredita que o crescimento sustentável das empresas está diretamente ligado à segurança jurídica de suas relações. Por isso, defende a estruturação e gestão de contratos, para maior organização e proteção para os negócios e seus empresários. É com base nesses valores de estratégia, clareza e prevenção que o escritório desenvolveu o projeto de Gestão Contratual Estratégica, com o objetivo de transformar contratos em instrumentos efetivos de gestão, reduzindo riscos e fortalecendo a tomada de decisões empresariais com mais segurança e eficiência.



Liderança Técnica

Conrado Hilsdorf Pilli é sócio fundador do Pilli & Fanucchi Advogados e atua como liderança técnica nas áreas de Direito Empresarial, com foco em Direito Societário, contratos e contencioso estratégico. Com mais de 20 anos de experiência, conduz operações jurídicas complexas e orientada a negócios, assessorando empresas na estruturação de relações contratuais, prevenção de riscos e tomada de decisões.

Conrado Pilli
SÓCIO - CÍVEL



Maria Eugênia Arruda é advogada do Pilli & Fanucchi Advogados e corresponsável técnica pelo projeto de Gestão Contratual Estratégica, com atuação consolidada nas áreas de Direito Empresarial e Contratual. Sua participação reforça a entrega de soluções sólidas, personalizadas e orientadas à efetividade, contribuindo diretamente para a construção de uma base jurídica confiável e sustentável para os clientes.

Maria Eugênia Arruda
CORRESPONSÁVEL - CONTRATUAL



1. O PROBLEMA

O Risco que Não se Vê

Todo empresário sabe calcular custo de mercadoria, margem de contribuição e ponto de equilíbrio. A maioria consegue acompanhar o DRE e entende o impacto de uma inadimplência no fluxo de caixa. Mas há uma categoria de risco que raramente aparece em qualquer planilha, até que ele se manifeste. E quando se manifesta, o custo é alto, o timing é sempre ruim, e a sensação é sempre a mesma: isso poderia ter sido evitado. Esse risco tem nome: fragilidade contratual.

Contratos frágeis não são exclusividade de empresas mal geridas. Estão presentes em negócios sérios, bem organizados, com bons produtos e times comprometidos. A fragilidade não nasce de descuido, nasce de crescimento. A empresa que começou com dois sócios e uma mesa atendendo clientes conhecidos não precisava de contratos complexos. Mas a empresa que faturou R\$ 3 milhões no ano passado, que tem fornecedores em dois Estados, que contratou prestadores autônomos, que fechou parcerias comerciais e que está pensando em uma nova unidade, essa sim, essa certamente está operando com uma estrutura jurídica que não acompanhou seu crescimento e não se adequa mais as suas necessidades.

E o problema é que isso não aparece até o problema acontecer.

Três situações que os empresários reconhecem

O cliente que "não sabia que era assim": A empresa prestou o serviço, o cliente recebeu, mas no momento do pagamento surge uma disputa sobre o escopo do que foi combinado, o prazo de entrega ou o padrão de qualidade esperado. O e-mail que formalizou a proposta não mencionava penalidade por rescisão; o contrato, quando havia um, foi redigido de forma genérica e não cobria a situação. O resultado: ou a empresa cede e absorve o prejuízo, ou entra em um litígio assumindo custos que por vezes ultrapassa o valor em disputa.

O fornecedor que descumpriu suas obrigações sem consequência: O fornecimento foi interrompido sem aviso e no pior momento possível. O contrato existia, mas não previa multa proporcional ao impacto, não estipulava prazo de notificação prévia, não estabelecia foro de eleição. Na prática, era um documento que formalizava a intenção, não a obrigação. A empresa ficou com o prejuízo e sem instrumentos jurídicos efetivos para minimizar seus danos.

O prestador de serviços que virou uma reclamação trabalhista: A empresa terceirizou uma atividade para reduzir custo e ganhar flexibilidade. A relação funcionou bem por dois anos. Depois de encerrada, chegou a notificação: o prestador ingressou com reclamatória trabalhista alegando vínculo empregatício. O contrato de prestação de serviços existia, mas não havia sido estruturado com as cautelas necessárias para demonstrar a ausência de subordinação. O passivo potencial: dezenas de milhares de reais.

Esses não são casos extremos ou isolados. São situações que ocorrem com frequência nas empresas de pequeno e médio porte e que, na maioria das vezes, eram juridicamente evitáveis.

O que está em jogo

A fragilidade contratual gera quatro macro categorias de impacto que todo empresário deveria conhecer:

- **Impacto financeiro direto:** valores não recebidos, multas que não puderam ser cobradas, acordos extrajudiciais realizados em posição de fraqueza porque o contrato não sustentava a empresa.
- **Impacto financeiro indireto:** custos com litígios, honorários advocatícios defensivos, tempo da liderança desviado para resolver crises que não deveriam ter chegado àquele ponto.
- **Impacto operacional:** fornecedores que interrompem sem responsabilidade, parceiros que descumprem sem consequência, prestadores que desviam clientes porque o contrato de confidencialidade e não-concorrência nunca foi assinado.
- **Impacto estratégico:** empresas que não conseguem crescer com segurança porque cada novo passo, parceria, canal ou operação representa mais exposição jurídica não gerenciada. Potenciais investidores ou compradores que identificam, no momento da due diligence, uma estrutura contratual frágil e se utilizam disso na precificação, seja por meio de descontos, seja pela recusa do negócio.

2. A MUDANÇA DE PERSPECTIVA

Contratos Não São Burocracia. São Ativos

Existe uma visão que precisa ser superada: a de que contratos são formalidades, papéis que se assina por obrigação, que o contador pede, que o cliente exige, e que depois ficam em uma pasta que ninguém abre. Nessa visão, um bom contrato é aquele que foi assinado. O conteúdo importa menos.

Essa visão tem um custo. E esse custo aparece na hora errada.

A perspectiva que orienta o Projeto de Gestão Contratual Estratégica é outra. Um contrato bem estruturado é um ativo do negócio. Ele faz pelo empresário o que o patrimônio tangível não consegue fazer: registra, com precisão jurídica, o que foi acordado, o que é esperado de cada parte, as consequências do descumprimento, os mecanismos de resolução de conflito e os limites de responsabilidade de cada um. Ele transforma uma relação baseada em confiança, que é frágil, em uma relação baseada em obrigação documentada, e, portanto, sustentável.

A diferença entre contratos que existem e contratos que funcionam

Há uma distinção importante que os empresários aprendem na prática, muitas vezes do modo mais caro: existem contratos que foram assinados e contratos que funcionam quando precisam. **A maioria dos contratos genéricos baixados da internet pertence à primeira categoria: foram assinados, criaram uma sensação de formalidade, mas quando chegou o momento de acionar aquela cláusula de multa, de provar que a entrega foi aceita, de demonstrar que o prazo era improrrogável, o documento não sustentou a posição da empresa.**

Um contrato que funciona é construído a partir da realidade operacional do negócio. Ele antecipa os conflitos mais prováveis daquela relação específica. Estabelece com clareza não apenas o que foi combinado, mas o que acontece quando o combinado não é cumprido. Usa a linguagem que o Código Civil e a jurisprudência reconhecem, não uma linguagem vaga que cada parte interpretará a seu favor no momento da disputa.

Contratos como instrumento de gestão

Quando a estrutura contratual de uma empresa é sólida, ela deixa de ser um tema jurídico e passa a ser um instrumento de gestão. O empresário passa a tomar decisões com mais segurança pois sabe que as bases estão documentadas. A equipe comercial sabe o que pode e o que não pode prometer. O financeiro tem previsibilidade de receita já que os contratos estabelecem regras claras de pagamento e penalidades por atraso. O operacional sabe o que o cliente pode exigir e até onde vai a responsabilidade da empresa.

Essa é a diferença entre uma empresa que tem contratos e uma empresa que é gerida com contratos.

3. O PRODUTO

Gestão Contratual Estratégica: uma solução construída para o seu negócio

O Produto de Gestão Contratual Estratégica é uma solução jurídica completa, estruturada em etapas, desenvolvida para transformar a realidade contratual da empresa, desde o **diagnóstico das vulnerabilidades** existentes até a **implementação de uma governança contratual funcional e sustentável**.

Não é um pacote de modelos prontos. Não é uma revisão superficial de documentos. É um trabalho que começa com a escuta, entendendo a fundo como o negócio opera, quais são suas relações comerciais, onde estão os riscos e o que o empresário realmente precisa. E termina com a empresa tendo contratos que funcionam, um sistema de controle de prazos que previne perdas e o conhecimento necessário para gerir sua base contratual com autonomia.

ETAPA 1 — Diagnóstico Contratual: O Raio-X do Negócio

Antes de estruturar qualquer contrato, é necessário entender o que existe, o que falta e onde estão os riscos. O Diagnóstico Contratual é o ponto de partida de todo o trabalho, e frequentemente é onde os empresários têm as percepções mais importantes sobre a própria operação.

Como funciona: O processo começa com uma reunião estratégica de briefing, conduzida pelos advogados do escritório, em que são mapeadas as relações comerciais da empresa: clientes, fornecedores, parceiros, prestadores e colaboradores. São levantados os contratos existentes, analisando não apenas se existem, mas se cobrem adequadamente a realidade da operação, identificadas as relações sem formalização contratual e mapeados os riscos jurídicos decorrentes dessa configuração.

O que é entregue: Relatório de Diagnóstico Contratual, com inventário completo das relações comerciais da empresa, classificação dos riscos jurídicos identificados por nível de exposição e prioridade de endereçamento, e recomendações estratégicas para a estruturação contratual do negócio.

Por que isso importa: Muitos empresários chegam ao escritório acreditando que o principal problema é um contrato específico. No diagnóstico, descobrem que há relações muito mais expostas que passavam despercebidas — um prestador estratégico sem contrato, uma parceria comercial baseada apenas em e-mails, um fornecedor crítico sem cláusula de continuidade. O diagnóstico transforma percepções vagas sobre risco em um mapa objetivo de vulnerabilidades e prioridades.

ETAPA 2 — Core Contratual: A Fundação

Com o diagnóstico concluído, a segunda etapa estrutura ou revisa os contratos essenciais para o funcionamento seguro da empresa. São os documentos que sustentam as relações mais frequentes e críticas do negócio, aqueles que precisam estar certos porque serão usados muitas vezes, com muitos interlocutores diferentes.

O que é estruturado:

Contrato de Prestação de Serviços (B2B e B2C) — Redigido a partir da realidade operacional do negócio: o escopo exato do serviço prestado, os padrões de entrega, os marcos de pagamento, as hipóteses de rescisão, as penalidades e os limites de responsabilidade. Versões distintas para clientes empresariais e pessoas físicas, quando necessário.

Contrato de Fornecimento — Com cláusulas que garantem continuidade, estabelecem responsabilidades sobre qualidade e prazo, preveem consequências para interrupções não programadas e protegem a empresa no caso de substituição necessária do fornecedor.

Contrato de Parceria Comercial — Definindo com precisão qual a contribuição de cada parte na parceria, o que cada um receberá, como serão resolvidas as divergências operacionais e como a relação pode ser encerrada sem danos desproporcionais.

Contrato de Prestadores Autônomos — Estruturado com as cautelas jurídicas necessárias para documentar a natureza da relação, minimizar o risco de reconhecimento de vínculo trabalhista e proteger a empresa em caso de autuação ou reclamação.

Termos e Condições Gerais / Proposta Comercial com força contratual — Para empresas que formalizam relações a partir de propostas ou pedidos, garantindo que o documento enviado ao cliente tenha eficácia jurídica real.

Acordo de Confidencialidade (NDA) — Protegendo informações estratégicas da empresa nas relações com fornecedores, parceiros, prestadores e potenciais sócios.

Todos os contratos são personalizados à realidade da empresa. O ponto de partida é sempre a operação, não um modelo de gaveta adaptado com localizar e substituir.

ETAPA 3 — Contratos Estratégicos: Sob Medida para o Crescimento

À medida que a empresa cresce, surgem relações mais complexas que exigem instrumentos jurídicos específicos. A terceira etapa estrutura esses contratos conforme a estratégia de crescimento de cada negócio.

Entre os instrumentos mais demandados pelos nossos clientes:

- **Contrato de Distribuição ou Representação Comercial** — Para empresas que expandem sua presença por meio de revendedores, distribuidores ou representantes. A correta estruturação dessa relação é crítica: a confusão entre representação comercial regida pela Lei nº 4.886/1965 e outras formas de parceria comercial gera passivos significativos quando não tratada com rigor.
- **Contrato de Prestação de Serviço** — Para empresas que contratam ou são contratadas para a execução de serviços, a ausência de um instrumento bem estruturado é convite para disputas sobre escopo, prazo, forma de pagamento e responsabilidade por falhas. A definição precisa do objeto — o que será feito, como será feito, em quanto tempo e por quanto — é o que separa uma relação comercial

saudável de um litígio anunciado. Cláusulas de confidencialidade, propriedade intelectual sobre o resultado do serviço e condições de rescisão precisam ser tratadas com a mesma atenção que o preço.

- **Acordo de Sócios/Quotistas** — Um dos instrumentos mais negligenciados e mais importantes para a sobrevivência de uma empresa. Define como as decisões são tomadas, como o lucro é distribuído, o que acontece quando um sócio quer sair, como são resolvidos os impasses de gestão e quais são as regras de sucessão. É o documento que previne a maioria dos conflitos societários.
- **Minutas para Contratação de Prestadores e de Serviços** — Empresas que contratam com frequência precisam de modelos contratuais padronizados, revisados juridicamente e prontos para uso — não de contratos genéricos copiados da internet ou adaptados sem critério de um negócio para outro. A minuta bem elaborada reduz o tempo de negociação, padroniza as condições mínimas aceitáveis para a empresa e garante que cláusulas essenciais — como foro, limitação de responsabilidade e proteção de dados — estejam sempre presentes, independentemente de quem assina pelo lado operacional.
- **Pedido de Compra (Purchase Order/PO)** — Frequentemente tratado como mera formalidade administrativa, o PO é, na prática, um documento juridicamente vinculante. Quando emitido sem as condições gerais de compra adequadas no verso ou em anexo, a empresa compradora perde a oportunidade de estabelecer suas regras para a relação: prazos de entrega, consequências por atraso, padrões de qualidade, direito de devolução, limitação de responsabilidade e foro competente. Um PO bem estruturado, acompanhado de condições gerais de compra revisadas, é uma camada de proteção que a maioria das empresas só valoriza depois do primeiro conflito com fornecedor.
- **Contrato de Fornecimento** — Quando a relação comercial envolve entregas recorrentes de produtos ou insumos, um contrato de compra e venda pontual não é suficiente. O contrato de fornecimento estrutura a relação de longo prazo: volumes mínimos, prazos de entrega, padrões de qualidade, penalidades por descumprimento, reajuste de preços e condições de saída. A ausência desse instrumento expõe a operação a rupturas de fornecimento, discussões sobre preço sem base contratual e dificuldade de responsabilização em caso de não conformidade.
- **Contrato de Compra e Venda Mercantil** — Para operações de maior valor ou complexidade, com garantias, formas de pagamento, riscos e responsabilidades adequadamente estruturados.

ETAPA 4 — Implementação e Governança Contratual

Ter bons contratos é necessário, mas não é suficiente. O segundo problema mais frequente nas empresas não é a ausência de contratos, é a ausência de controle sobre os contratos que existem. Prazos que passam despercebidos, renovações automáticas indesejadas, contratos que vencem sem que ninguém saiba, aditivos que precisam ser feitos e não foram.

A quarta etapa implementa um sistema de governança contratual dentro da empresa: a organização prática que garante que os contratos existentes sejam geridos com a mesma atenção com que foram elaborados.

O que é entregue:

- **Padronização de cláusulas críticas** — Definição das cláusulas essenciais que devem estar presentes em toda a base contratual da empresa: penalidades, rescisão, foro, limitação de responsabilidade, confidencialidade. Criação de um padrão interno que garante coerência entre os documentos.
- **Controle e monitoramento de prazos contratuais** — Mapeamento de todos os marcos relevantes da base contratual da empresa: vencimentos, renovações, janelas de denúncia, datas de revisão obrigatória. Implementação de sistema de alertas estratégicos para que o empresário seja avisado com antecedência suficiente para decidir — e não apenas reagir.
- **Checklist de assinatura de contratos** — Protocolo interno para que toda nova relação contratual passe por uma verificação mínima antes de ser formalizada, reduzindo o risco de comprometimentos inadequados.
- **Manual Prático de Contratos da Empresa** — Documento personalizado que registra os padrões contratuais da empresa, orienta a equipe sobre os pontos de atenção mais relevantes e garante que o conhecimento jurídico construído ao longo do projeto não fique restrito aos advogados.

ETAPA 5 — Assessoria Contratual Contínua

O ambiente de negócios muda. A legislação é atualizada. Novos clientes chegam com contratos próprios para revisar. Surgem novas parcerias, novas operações, novos riscos. A quinta etapa garante que a empresa tenha suporte jurídico permanente para manter sua estrutura contratual atualizada e adequada ao momento do negócio.

O que está incluído:

- Revisão de novos contratos recebidos de terceiros — analisando cláusulas desequilibradas, riscos não evidentes e pontos de negociação prioritários.
- Elaboração de novos contratos conforme a evolução da operação.
- Pareceres jurídicos objetivos sobre questões contratuais específicas.
- Apoio em renegociações — orientando estratégia, identificando concessões aceitáveis e pontos inegociáveis.
- Atualização da base contratual conforme mudanças na legislação ou na jurisprudência relevante.

4. PARA QUEM É ESTE PRODUTO

Você se reconhece em alguma dessas situações?

Este produto foi desenvolvido para empresas com operações concretas e desafios reais, afastando-se de soluções genéricas ou meramente teóricas. É especialmente indicado para negócios em crescimento que identificam um desalinhamento entre sua evolução operacional e a estrutura jurídica que a sustenta.

Destina-se também a empresas que já formalizaram relações por meio de acordos informais ou contratos genéricos e reconhecem a necessidade de mitigar riscos, bem como àquelas que já enfrentaram conflitos contratuais com impactos financeiros, operacionais ou estratégicos e buscam evitar recorrências.

Além disso, é uma solução adequada para empresas em fase de expansão, captação de sócios ou investidores, abertura de novas unidades ou estruturação de parcerias, que demandam bases jurídicas sólidas para sustentar esse crescimento. Por fim, atende organizações que desejam maior segurança e previsibilidade na tomada de decisões, com a garantia de que suas relações estão devidamente formalizadas e protegidas.

Setores com maior aderência incluem varejo, farmácias, educação, transporte e logística, tecnologia, prestação de serviços empresariais, condomínios, saúde e bem-estar.

5. DIFERENCIAIS

O trabalho do Pilli & Fanucchi é pautado por uma abordagem consultiva e orientada à realidade do cliente. Antes de qualquer elaboração contratual, é realizado um diagnóstico aprofundado da operação, permitindo compreender as dinâmicas do negócio, seus riscos e necessidades específicas. Dessa forma, cada contrato é desenvolvido de maneira personalizada, refletindo fielmente a prática empresarial, e não a adaptação de modelos genéricos.

A atuação do escritório também se destaca pela combinação entre clareza e rigor técnico. Os instrumentos contratuais são redigidos em linguagem acessível ao empresário, sem abrir mão da precisão jurídica exigida pela legislação e pela jurisprudência, garantindo segurança tanto na compreensão quanto na aplicabilidade.

Além disso, o escritório adota uma visão preventiva e estratégica, antecipando riscos e estruturando soluções que acompanham o crescimento do negócio. Essa atuação é complementada por um atendimento próximo e direto, no qual o cliente tem acesso aos advogados responsáveis, assegurando alinhamento, agilidade e profundidade na condução das demandas.

Por fim, o foco não está apenas na elaboração de contratos, mas na entrega de instrumentos efetivos de gestão, que possam ser utilizados no dia a dia da empresa, integrados aos seus processos e capazes de sustentar suas decisões e posições em cenários de negociação ou conflito.

6. FORMAS DE CONTRATAÇÃO

Como contratar

O Produto de Gestão Contratual Estratégica pode ser contratado de três formas, conforme o momento e as necessidades de cada empresa:

Projeto fechado por etapas: A empresa contrata as etapas conforme sua prioridade e capacidade. Cada etapa tem escopo definido, prazo estimado e entrega clara. Ideal para empresas que querem começar com o diagnóstico e avançar de forma planejada. Permite que o investimento seja dimensionado conforme o retorno percebido em cada fase.

Pacote personalizado: Para empresas com necessidades específicas — que precisam de algumas etapas e não de outras, ou que têm demandas que combinam elementos de etapas diferentes. O escopo é construído em conjunto, após a reunião de briefing inicial.

Assessoria Contratual Contínua (Recorrente): Para empresas que desejam suporte jurídico permanente na área contratual. A base contratual é estruturada na fase inicial e mantida e atualizada de forma recorrente. Inclui revisão de novos contratos, pareceres pontuais e apoio em renegociações. Formato mensal ou trimestral.

Informações

Pilli & Fanucchi ADVOGADOS

**Endereço**

Rua José Pires Neto, 314, Sala 121, Edifício Piazza Affari
▪ Cambuí ▪ Campinas/SP ▪ CEP 13025-170 ▪ Brasil

**E-mail para contato:**

contato@pillifanucchi.com.br

**Telefone:**

+55 (19) 2042.2377

**Instagram:**

[@pillifanucchi](https://www.instagram.com/pillifanucchi)