

1. Agreement types

Ao trabalhar com um **provedor de serviços**, é essencial definir requisitos de **disponibilidade e tempo de atividade**. Esses requisitos podem ser formalizados em um **Acordo de Nível de Serviço (SLA)**, que estabelece os termos mínimos da prestação do serviço. Por exemplo, um SLA com um provedor de internet pode estipular que o tempo máximo de indisponibilidade não ultrapasse quatro horas, além da obrigação de envio de um técnico e da manutenção de equipamentos de reposição no local.

Se duas empresas pretendem formar uma parceria, podem começar com um **Memorando de Entendimento (MOU)**, um documento informal que define objetivos gerais e possíveis direções para a colaboração. Esse documento pode incluir cláusulas de **confidencialidade**, garantindo que as negociações permaneçam restritas às partes envolvidas.

Em um estágio mais avançado, um **Memorando de Acordo (MOA)** pode ser elaborado. Ele descreve a relação entre as empresas com mais detalhes e pode incluir termos legalmente vinculantes, mas não se trata de um contrato formal.

Se a relação comercial for contínua, pode-se estabelecer um **Acordo de Serviços Mestre (MSA)**, que é um contrato legal que define os termos gerais do relacionamento comercial e serve como base para trabalhos futuros. O MSA pode abordar aspectos como **termos de serviço, faturamento e métodos de pagamento**.

Para documentar serviços específicos dentro do escopo do MSA, utiliza-se uma **Ordem de Serviço (SOW - Statement of Work)**, que detalha escopo, prazos e expectativas para um projeto específico. Esse documento garante que ambas as partes tenham clareza sobre suas obrigações.

Em situações que envolvem informações sigilosas, empresas podem firmar um **Acordo de Não Divulgação (NDA - Non-Disclosure Agreement)**. Esse contrato pode ser **unilateral** (somente uma parte se compromete à confidencialidade), **bilateral** (ambas as partes) ou **multilateral** (mais de duas partes). O **NDA** deve ser assinado antes da troca de informações sensíveis.

Quando empresas se tornam **parceiras de negócios**, um **Acordo de Parceria Empresarial (BPA - Business Partners Agreement)** pode ser necessário. Esse documento especifica detalhes financeiros, participação acionária e responsabilidades de tomada de decisão dentro da parceria. Além disso, o BPA prevê **planos de contingência**, abordando cenários como **problemas financeiros ou desastres** que possam impactar o negócio.

Todos esses documentos ajudam a estabelecer relações comerciais claras e estruturadas, protegendo os interesses de ambas as partes e garantindo a continuidade dos serviços.