

Como negociar dívidas em tempos de pandemia

A pandemia do novo coronavírus impactou as movimentações financeiras da maior parte das empresas, fazendo muitos empreendedores se endividarem ou não terem como liquidar dívidas já existentes. Veja, a seguir, algumas dicas para negociar com os credores em tempos de crise.



- Priorize o pagamento das dívidas relacionadas a serviços essenciais e aquelas que tenham uma taxa de juros mais alta. Essas devem ser liquidadas primeiro.

- Nas negociações, é possível utilizar alguns argumentos jurídicos, tais como:
 - ♦ Teoria da imprevisão, prevista no artigo 478 do Código Civil;
 - ♦ Caso fortuito e força maior, disposto no Código Civil no artigo 393;
 - ♦ Modificação de cláusulas contratuais, prevista no artigo 6º, V do Código de Defesa do Consumidor.

O importante é procurar uma consultoria jurídica para entender o seu negócio e verificar as melhores formas de negociação que fique bom para ambas as partes.



- Organize as finanças da sua empresa para visualizar o valor das suas despesas, pelo menos, pelos próximos três meses, incluindo as dívidas. De acordo com o que você tem de reserva financeira disponível e com as previsões de entradas no caixa, saberá quanto dinheiro pode destinar para o pagamento dessas contas.



- Procure os credores e proponha a renegociação já colocando na mesa o valor que você tem disponível. Você pode propor reduzir as parcelas e aumentar o tempo de pagamento ou suspender o pagamento por um prazo de dois ou três meses (sabendo que isso vai aumentar o valor final). O importante é saber quanto você pode pagar para tentar fazer com que a negociação atinja esse patamar. Caso contrário, você pode não conseguir honrar o novo acordo.



- Reveja os contratos assinados com seus credores: em muitos casos já existem cláusulas que preveem medidas especiais em casos extraordinários, como é o que estamos vivenciando agora. Se o documento contemplar algo nesse sentido, você pode utilizar essa cláusula para recorrer ao credor.

- Reveja seus fornecedores: nesse atual cenário, é possível encontrar fornecedores que estejam oferecendo preços mais atrativos. Isso pode ajudar a evitar que você contraia dívidas maiores com os fornecedores já existentes.

- Identifique as despesas que podem ser cortadas nesse período para que você tenha mais recursos para liquidá-las. Em momentos como este, apenas o que é essencial deve permanecer para que a empresa sobreviva e possa se recuperar o mais breve possível!

