

# TUDO SOBRE RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS





© 2020. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA  
Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

## **INFORMAÇÕES E CONTATO**

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA  
Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP  
Rua Arthur de Azevedo Machado, 1225 – Civil Towers – Torre Cirrus –  
Costa Azul - CEP: 41760-000 – Salvador/BA.  
Telefone: 0800 570 0800

## **PRESIDENTE DO CONSELHO DELIBERATIVO ESTADUAL**

Carlos de Souza Andrade

## **DIRETOR SUPERINTENDENTE**

Jorge Khoury

## **DIRETOR TÉCNICO**

Franklin Santana Santos

## **DIRETOR ADMINISTRATIVO E FINANCEIRO**

José Cabral Ferreira

## **UNIDADE DE GESTÃO DO PORTFÓLIO - UGEP**

Norma Lúcia Oliveira da Silva – Gerente  
Leandro de Oliveira Barreto – Gerente Adjunto  
Viviane Canna Brasil Sousa – Analista

## **PROJETO GRÁFICO, EDITORAÇÃO E REVISÃO ORTOGRÁFICA**

Agência RedaWeb

# SUMÁRIO

1  Aprenda como renegociar as dívidas do seu negócio _____	1
2  A importância de negociar as dívidas _____	1
3  Como negociar uma dívida _____	3
4  Quais são os direitos na renegociação de dívidas? _____	5
5  O momento certo para recorrer a renegociação de dívidas _____	7
6  Quando uma dívida caduca? _____	9
7  Principais dicas para renegociação com fornecedores _____	10
8  Conclusão _____	13

# 1 | APRENDA COMO RENEGOCIAR AS DÍVIDAS DO SEU NEGÓCIO

Quando se firma um contrato com terceiros e se recebe um bem ou serviço em troca de um pagamento futuro, adquire-se uma dívida. Por exemplo, se a empresa pega dinheiro emprestado e se compromete a pagá-lo no futuro, seja de forma parcelada, seja integralmente, ela contraiu uma dívida. Sendo assim, existem duas figuras nesse tipo de acordo. O credor, sendo aquele que detém o direito do recebimento da dívida, e o devedor, aquele que é obrigado a pagá-la.

Neste ebook, serão abordadas questões que poderão influenciar diretamente na decisão empresarial para a renegociação de dívidas do negócio. Saiba qual o momento certo para renegociar, as principais dicas de como renegociar e adequar a sua dívida à capacidade de pagamento do seu negócio.

## 2 | A IMPORTÂNCIA DE NEGOCIAR AS DÍVIDAS



Convencionou-se dizer que, quando gastamos mais do que recebemos, temos chances de nos endividar. Embora essa afirmação seja correta, nem sempre as dívidas se resumem a ela, em especial as dívidas empresariais. Algumas são, sim, causadas pelo descontrole financeiro do fluxo de caixa ou problema de recebimento dos clientes, mas outras podem ter se formado em financiamentos e investimentos que se pagarão ao longo do tempo.

De qualquer forma, se há algo em aberto a ser pago, é preciso negociar o pagamento para evitar transtornos como ter o nome sujo na praça - e não apenas o do empreendedor, mas também o da própria empresa, fazendo com que a relação com diversos fornecedores fique estremecida. A situação da dívida não pode ser adiada por prazo indeterminado porque, em mercados cada vez mais competitivos, nosso nome é o nosso diferencial.



Assim, valores em atraso devem ser tratados como um problema a ser resolvido de forma prioritária, principalmente se trouxerem, além da dor de cabeça da falta de pagamento, uma bola de neve de novos custos, como multas e juros. As dívidas tendem a crescer de forma exponencial se deixarmos de prestar atenção a elas. E assim, podem ameaçar o funcionamento do negócio de forma permanente.

Portanto, o primeiro passo para conseguir saldar uma dívida é encarar o problema de frente e assumir a responsabilidade por ele. Se deixar de cuidar das dívidas não vai fazê-las sumir, o melhor protocolo é correr atrás de formas para compensá-las.

Outro passo importante é entender a natureza da dívida, pois isso diz muito sobre as maneiras de negociá-la. É indispensável compreender onde o montante não pago começou a se formar para refletir sobre a realidade de uma infinidade de débitos que fazemos. As dívidas podem estar vindo da necessidade de investimentos visando o aumento da atuação da empresa dentro da sua atividade, necessidade de capital de giro ou de cobrir fluxos de caixa negativos, por exemplo.

Sem saber por que as dívidas se formam, é impossível passar para o terceiro passo, que é entender o motivo da falta de recursos. Uma coisa pode estar levando à outra, principalmente se existem juros envolvidos, mas as dívidas também podem mostrar um panorama completamente novo ao empresário.

Por exemplo: o mercado está desaquecido, causando um fluxo de caixa negativo, e por conta disso os fornecedores não podem mais praticar descontos. Essa é uma série de ocorrências que muda a logística pontual de uma empresa e pode levá-la à falência sem um planejamento adequado. Assim, passe a conhecer, a partir de agora, todas as suas dívidas e a razão da existência de cada uma delas para solucionar um problema por vez.

Por fim, é preciso negociar a dívida. Esse passo é muito importante, pois pode desafogar as finanças da empresa, mostrar proatividade empresarial em cumprir com seus compromissos e deixar o nome da organização limpo para futuras oportunidades.

Existem as dívidas boas, que são as de investimento, e as dívidas ruins, que são as de cobertura de problemas pontuais, como falta de recursos ou recebimentos. De qualquer forma, todas devem ser pagas, preferencialmente em dia, para evitar dores de cabeça e indisposição com investidores, fornecedores e clientes.

Tudo o que aprendemos sobre manter nosso nome de pessoa física limpo deve ser levado para nossa pessoa jurídica, uma vez que ela é a extensão de nossos atos e precisa ser igualmente respeitada para que a empresa tenha um bom futuro.

## 3 | COMO NEGOCIAR UMA DÍVIDA

Negociar a dívida não é pedir ao credor que lhe conceda mais tempo de pagamento. Essa é apenas uma das inúmeras formas de fazer a negociação e, mesmo assim, não pode começar por aí: é preciso, antes de tudo, se planejar para negociar a dívida, uma vez que qualquer renegociação a partir daí vai ser uma conversa mais delicada.

A princípio, reveja todos os processos operacionais da sua empresa, visando reduzir custos e despesas para aumentar receitas. Afinal, dívidas se pagam em dinheiro e, portanto, a movimentação deve ser positiva. Elabore um plano de pagamento para a dívida e leve para a reunião de negociação. Esse documento deve demonstrar a disponibilidade de recursos da empresa em relação aos valores que ainda devem ser pagos.

### **Além disso, inclua no seu plano de pagamento:**

- ✓ Projeção de fluxo de caixa com valores fundamentados e realistas.
- ✓ Valores adicionais disponíveis, como bens da empresa ou do empreendedor.
- ✓ Cálculo dos valores do financiamento da dívida em relação às parcelas a pagar.

Com o plano de pagamento em mãos, vá até o credor negociar suas dívidas. A melhor época para fazer isso é quando o planejamento já estiver pronto e o empreendedor tiver certeza de que os valores levantados darão conta de pagar a negociação integralmente. Muitas vezes é possível obter descontos em pagamentos integrais à vista – então, se isso for uma realidade, tente a sorte.

Além de ter um plano realista de pagamento, é indispensável, ao negociar as dívidas, não encarar o credor como um adversário, alguém que te quer mal. Levar as dívidas para o lado pessoal é apenas uma maneira de se ressentir com elas. Os pagamentos devem ser vistos apenas pela ótica empresarial e, portanto, as partes devem atuar juntas para a solução do problema.

A melhor forma de transmitir credibilidade é ser sempre verdadeiro sobre os motivos da inadimplência e as possibilidades de pagamento. Isso só vai acontecer se você conhecer seu negócio profundamente, definindo os limites da negociação de acordo com a sua própria capacidade.

Em uma boa negociação de dívida, as duas partes ganham. O empreendedor pode ser a pessoa que vai começar a pintar esse cenário benéfico.



---

## 4 | QUAIS SÃO OS DIREITOS NA RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS?

Quem está do lado credor tem alguns deveres na hora de cobrar as dívidas. Isso significa que, na relação entre devedor e credor, nem tudo está permitido. Quem deve, precisa pagar, mas, também, tem seus direitos. Eles devem ser lembrados por você tanto na condição de devedor quanto de empreendedor, uma vez que servem, também, para seus clientes inadimplentes.

Anote os principais direitos do devedor na renegociação de dívidas para que não sejam gerados prejuízos econômicos ou morais à empresa no momento da quitação dos débitos:

- ✔ O devedor não pode ser exposto a constrangimentos, como ser cobrado na frente de terceiros, recebendo ligações inoportunas ou recados com detalhes de sua dívida por outras pessoas, que não são da empresa credora.
- ✔ O devedor pode pedir revisão do contrato a qualquer momento de sua dívida.
- ✔ O devedor não pode ser ameaçado a ir para a prisão caso não pague, uma vez que contrair dívidas não é crime.
- ✔ O devedor pode recusar a proposta do credor caso não veja possibilidade de pagamento a partir dessa ótica.
- ✔ O devedor deve ter seu nome ou o nome da empresa retirado de qualquer órgão de proteção ao crédito a partir do pagamento integral da dívida.

Além disso, é direito inalienável do devedor contar com informações claras desde o princípio das transações comerciais, bem como não ser submetido a multas e juros abusivos. Financiamentos podem ser renegociados em caso de inadimplência, constituindo outro direito da negociação de dívidas.

Em caso de qualquer dúvida procure o departamento jurídico da empresa ou uma assessoria especializada nessas questões.



## O jogo dos 7 erros na renegociação de dívidas

Ainda que existam direitos, o empreendedor deve estar atento ao momento de renegociar suas dívidas para não incorrer em erros grosseiros nesta etapa do processo de reestruturação financeira.

Veja quais são os principais equívocos que muitas empresas cometem tentando sair do vermelho – e evite cada um deles à exaustão.

1. Não reestruturar o orçamento devidamente, antes de procurar o credor para tentar um acordo.
2. Comprometer o caixa da empresa com dívidas sem a possibilidade real de ter retorno em pagamentos dentro do prazo em que elas vencerão.
3. Não definir prioridades na hora de contrair dívidas, fazendo com que muitas ocorram sem que a empresa, de fato, necessite de seus valores.
4. Não ter controle sobre os prazos de pagamento, o que faz com que muitas empresas acabem inadimplentes por desorganização e não por falta de recursos.
5. Realizar novas compras à prazo, enquanto as dívidas ainda estão em aberto e se acumulando na empresa.
6. Realizar novas compras a prazo enquanto as dívidas ainda estão em aberto e se acumulam.
7. Optar por “soluções milagrosas”, muitas vezes sugeridas por instituições financeiras que prometem disponibilizar o valor da dívida, mas que cobram juros extremamente altos em cima do montante.





## 5 | O MOMENTO CERTO PARA RECORRER A RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Não há uma regra quanto ao momento certo para tentar uma renegociação, mas a sugestão que damos aos empreendedores é estabelecer essa conversa apenas quando o planejamento financeiro de pagamento do débito estiver pronto e puder ser executado com valores reais. Quando uma negociação é pedida e os valores acordados não são pagos, por falta de planejamento de pagamento, o cenário é de quebra de acordo.

A principal sugestão é negociar primeiro as que são mais fáceis de pagar ou as que têm os juros menores, fazendo uma lista de prioridades que possa ser seguida do início ao fim.

Negociar e não pagar é tão ruim quanto dever, na ótica dos fornecedores e, por isso, o momento deve ser propício ao devedor para quitar seus débitos.

Existem casos em que até mesmo o valor inicial da dívida pode ser revisto, caso o planejamento detalhado do empreendedor mostre que sua capacidade de pagamento chega até a determinado valor. Para o credor, é sempre melhor receber algo do que nada – mas, aqui, a transparência conta muito.

**Dizer que não pode pagar uma dívida, negociar um valor abaixo e, em seguida, esbanjar gastos supérfluos ou não declarados no planejamento pode causar atrito e perda de confiança dos fornecedores de seu mercado, e não apenas com aquele que renegociou a dívida com você.**

Vale lembrar, também, que pagar a primeira parcela em uma negociação não desobriga o devedor a continuar honrando com o acordo. A qualquer nova inadimplência pode ser declarada, por parte do credor, quebra de negociação, fazendo com que se dissolvam todas as possibilidades chanceladas previamente.

## Os principais motivos pelos quais devedores renegociam e não pagam são:

- ✓ O devedor não entende a importância da negociação.
- ✓ O devedor não faz o planejamento de pagamento.
- ✓ O devedor não se atenta à data de vencimento das parcelas.
- ✓ O devedor não pode pagar na data de vencimento combinada.
- ✓ O devedor acha que pode renegociar a dívida quantas vezes forem necessárias.

Nada disso, no entanto, é justificativa para não pagar. O credor pode buscar seus direitos na justiça, uma vez que ele não se faz obrigado a renegociar com um devedor inadimplente. As consequências de negociar e não cumprir podem ser catastróficas, eclodindo em multas altas por parte de decisões judiciais ou manchar a imagem da empresa.

O nome volta a ficar sujo e o devedor perde todas as condições acordadas em sua negociação, como prazos melhores, abatimentos de juros ou, até mesmo, o perdão de alguma parte da dívida.

Com a quebra de contrato, o credor pode fazer valer novamente o contrato original, com taxas de juros mais altos, e o devedor perde acesso ao crédito ou à confiança que estabeleceu com o fornecedor em questão. Isso, sem contar com a rotina de cobranças, que pode influir negativamente no trabalho e na qualidade de vida do empreendedor.

Portanto, recorra à renegociação quando tiver certeza de que poderá pagar o que será combinado junto ao seu credor. Para isso, mantenha um bom fluxo de caixa, uma boa reserva de giro e o orçamento equilibrado para abrir concessões de compra e pagar os débitos em dia.

A reestruturação da capacidade financeira da empresa é essencial para uma negociação eficaz e realista.

## 6 | QUANDO UMA DÍVIDA CADUCA?



Uma confusão que muitos brasileiros, empreendedores ou não, fazem em relação às dívidas é sobre o período em que ela se torna uma dívida caduca. A dívida caduca é aquela que atinge uma idade superior a cinco anos. A confusão está no seguinte: tem gente que acha que, quando a dívida caduca, ela desaparece; mas, na verdade, o que ocorre é que o nome da pessoa física ou jurídica sai dos serviços de restrição ao crédito. A dívida continua ali, firme e forte.

Assim, para o mercado de crédito, a empresa ou o empreendedor estará apta a tentar novos financiamentos ou empréstimo. Cinco anos é o prazo máximo de prescrição, saindo de cadastros como SPC ou Serasa. Mas a dívida prescrita não some, ficando em aberto para o credor para sempre, ou até que seja paga.

Por que, então, não levar em consideração a dívida caduca? Porque, mesmo que outras empresas não possam ver sua dívida, aquela com quem você a contraiu ainda terá o prejuízo do não pagamento. As relações podem ficar estremecidas, atrapalhando o relacionamento futuro não só com a empresa em questão, mas, também, com outros fornecedores do mesmo setor.

**Ninguém quer fazer negócios com pessoas e/ou empresas que tenham histórico de inadimplência - muito menos com quem deixa a dívida correr esperando que ela caduque. Isso é sinal de falta de transparência da pessoa ou instituição que deixa as coisas chegarem a esse ponto.**

Para não ter o nome da sua organização queimado no mercado, é fundamental regularizar a situação junto ao seu credor o quanto antes, assim que seu planejamento de pagamento estiver pronto. Lembre-se que é sempre melhor para o credor receber alguma coisa do que não receber nada, e isso mostra que um bom plano de pagamento pode conseguir, inclusive, algum desconto no saldo final.



## Onde consultar as dívidas negativadas do seu negócio

Para saber se sua empresa tem dívidas em aberto basta acessar plataformas como o Serviço Central de Proteção ao Crédito, ou SPC e a Serasa Experian. O contador da empresa também pode checar, a partir do CNPJ, se existem títulos protestados em nome da organização.

Em caso de dívidas negativas, a renegociação pode ser feita a partir de uma conversa entre as partes e firmar novo contrato. Para isso, leve documentos como RG, comprovante de residência ou o Contrato Social da empresa, no intuito de fazer um novo cadastro de pagamento.

## 7 | PRINCIPAIS DICAS PARA RENEGOCIÇÃO COM FORNECEDORES

O empresário precisa estabelecer uma ótima relação com todos os seus fornecedores para que tenha sempre as melhores condições de compra, melhorando sua margem de lucro e contando com produtos e serviços de qualidade. Portanto, ao menor sinal de dívida, não espere que o fornecedor entre com uma cobrança judicial: faça sua parte, seu plano de pagamento, seja transparente e mantenha a relação com seu fornecedor em um alto patamar.

Como empreendedor, você corre o risco de se deparar com clientes que não vão conseguir honrar seus pagamentos por inúmeros motivos, certo? O mesmo ocorre com o fornecedor. Portanto, não tenha vergonha de assumir um período de vacas magras, pedir um prazo de quitação maior ou um desconto na parcela. Mas, lembre-se: depois de ter essa conversa, cumpra com o que foi combinado. Renegociar e não pagar é tão ruim quanto começar a dever.



Essas são algumas dicas do Sebrae para renegociar com fornecedores e manter saudável a relação da sua empresa com todos eles:

- ✔ Acompanhe diariamente o fluxo de caixa para evitar dívidas além das que você possui atualmente.
- ✔ Em caso de impossibilidade de pagamento da parcela do mês, pronuncie-se antes da data do vencimento, para que o fornecedor possa se planejar a partir de seu atraso.
- ✔ Convide o fornecedor para uma reunião de renegociação onde você vai mostrar seu plano de pagamento em detalhes. Deixe claro que você quer e vai quitar todas as suas dívidas para que o fornecedor tenha segurança com sua explanação.
- ✔ Tenha todas as informações em mãos para que nenhum contra-argumento possa derrubar sua estratégia de negociação.
- ✔ Negocie de maneira justa, através dos dispositivos originais do contrato, mas de forma que você consiga honrar com o que está prestes a prometer. Se o fornecedor pedir condições que você não dá conta de cumprir, seja transparente, explicita os motivos e volte a negociação para os termos que você tem em mãos.
- ✔ Firme por escrito tudo o que for acordado nessa reunião, para que depois não sejam cobrados valores que nenhuma das partes aceitou.
- ✔ Não se exalte e não leve a negociação para o lado pessoal. Lembre-se: não há vilões e mocinhos em uma situação de dívida quando as duas partes são transparentes e querem resolver o problema. Portanto, não há por que se enervar com seu credor, e nem fazer com que ele se enerve com você.
- ✔ A partir do que foi renegociado, firme um novo contrato.
- ✔ Cumpra-o integralmente.

Se achar que não pode ou consegue conduzir a negociação da maneira correta, conte com o auxílio de um departamento jurídico na reunião, ou até de uma equipe multidisciplinar, formada pelo departamento jurídico e pela contabilidade.

Tenha certeza de que seu fornecedor não quer te ver mal, apenas receber o que lhe é devido e, de preferência, mantendo viva a relação comercial entre vocês. Portanto, não precisa temer a negociação. Se tiver os recursos para pagamento e o planejamento certo, esse é o momento de dizer adeus às dívidas.



## Elaboração do plano de pagamento da dívida para uma negociação junto ao credor

Apresentamos a seguir, algumas informações sobre o que você precisa saber para elaborar um plano de pagamento realista e que seja interessante ao seu fornecedor, de forma que possam firmar uma nova negociação:

- ✔ Não existe um modelo específico de plano de pagamento. Cada empresa pode fazer o seu de acordo com suas prioridades.
- ✔ É preciso que o plano demonstre que a empresa tem como pagar os débitos. Portanto, é indispensável que o empreendedor conheça - e reconheça - suas reais capacidades de quitação.
- ✔ Faça o plano em um documento específico, e não em um caderninho de anotações. Ele precisa ser levado a sério.
- ✔ Enquanto os fornecedores não aceitam sua proposta de renegociação, faça o possível para quitar os débitos dentro do prazo. Isso vai te ajudar a ter mais confiança da parte deles.
- ✔ O credor precisa assinar que concorda com seu plano de pagamento antes que você comece a pagá-lo. Portanto, faça com que ele assine o documento ou faça seu próprio contrato dizendo que está de acordo com os termos sugeridos por você.
- ✔ Não coloque outras dívidas inesperadas dentro do mesmo plano de pagamento, uma vez que elas podem não ser cumpridas em totalidade caso não tenham a própria estratégia para isso.
- ✔ Verifique se todos os pagamentos que você fez foram recebidos pelos fornecedores.
- ✔ Guarde uma cópia de todos os demonstrativos dos credores e anexe-as no plano de pagamento.

E, por fim, evite contrair novas dívidas enquanto uma ainda está sendo paga. Isso faz com que você possa organizar melhor as finanças da empresa e possa reaver a imagem de boa pagadora e de merecedora de crédito das mais diferentes instituições econômicas.

## 8 | CONCLUSÃO

Ninguém quer ter dívidas e, por isso, é essencial programar os cenários para quando uma delas acontecer. O primeiro passo para evitar ter que se guiar por esse material que hoje você tem em mãos é estabelecer um planejamento econômico da empresa que te permita rever gastos, investimentos e estratégias de compra e venda de produtos e serviços a curto, médio e longo prazo.

Quando uma dívida ocorre, ela precisa ser paga. O empreendedor precisa conhecer seu poder de negociação através dos números reais de sua capacidade de pagamento e deve entender a hora certa e a condição mais propícia para abrir-se a uma negociação.

Contudo, não espere para sempre. A empresa deve ser proativa e dar o primeiro passo para quitar seus débitos se quiser ter a confiança de seus fornecedores. Lembre-se que, em alguns mercados, é fácil arranhar a imagem de uma instituição que é má-pagadora. Se você perde seus melhores contatos por inadimplência e desinteresse em solver suas dívidas, pode entrar em uma espiral de necessidades capaz de levar o empreendimento à falência.

Sendo assim, entre em contato com seu credor quando tiver os recursos e o planejamento correto para quitar sua dívida. E, sempre que possível, atenha-se ao controle financeiro da empresa nos mínimos detalhes. A saúde financeira de uma organização depende do gestor para tomar decisões assertivas e fazer uma reserva para momentos de emergência.

As melhores condições de negociação estão reservadas a empresas transparentes e responsáveis que, por um erro estratégico ou momento ruim do mercado, precisou contrair uma dívida. Os credores reconhecem esse perfil pelo histórico e pela gana de sair do vermelho – e dão a tais empresas condições muito melhores de pagamento.







*A força do empreendedor brasileiro*

[www.sebraeatende.com.br](http://www.sebraeatende.com.br)  
[@sebraeatende](https://www.instagram.com/sebraeatende) | 0800 570 0800

