



## DICAS PARA RENEGOCIAR E SAIR DO VERMELHO

Dívida é um problema que deve ser encarado de frente, por mais desesperador que seja.

Muitos são os fatores que contribuem para que a empresa chegue a um determinado grau de endividamento, e esse problema tende a crescer de forma exponencial. Se as providências não forem tomadas podem virar verdadeiras bolas de neve, tornando-se uma grande ameaça para a própria existência do negócio. Leve em consideração os passos abaixo com fundamental para chegar a uma solução:

1. Identifique o tamanho da dívida, saiba exatamente o quanto deve.

2. Faça uma revisão do débito comparando-o ao contrato que deu origem. Verifique se não existem cláusulas abusivas com cobranças de taxas que aumentaram ainda mais o débito. Pode ser um bom argumento para um acordo e melhorar as condições para o seu pagamento.

3. Identifique no seu fluxo de caixa valores que estão disponíveis para pagamento de parcelas da dívida. Verifique se há recursos adicionais para esse pagamento. Na hora de negociar isso facilita.

4. Com informações colhidas, elabore uma proposta factível de solução do problema, que seja bom para as duas partes.

5. Não feche acordo no calor da emoção. Analise a contraproposta do seu credor, antes de aceitar a proposta oferecida, peça um tempo para refletir sobre as condições oferecidas.

6. Verifique as possibilidades de pagar. De nada adianta negociar e aceitar uma proposta que você não terá condições de honrar.

7. Participe de feirões de renegociação de dívidas. Normalmente as condições oferecidas são melhores do que a oferecida em acordos individuais.

8. Não se torne refém das dívidas, procure solucionar o problema e volte a ter o controle do futuro da sua empresa. Se possível abra mão de um bem patrimonial para eliminar o indiciamento.

## DICAS IMPORTANTES

- ✗ Não encare o credor como um adversário, mas, sim, como um parceiro na busca de uma solução para o problema de ambos;
- ✗ Ser verdadeiro é a melhor maneira de transmitir credibilidade;
- ✗ Conheça profundamente o seu negócio. Só assim o credor acreditará que você pode gerar os recursos necessários;
- ✗ Evite envolvimento pessoal na discussão. Estamos tratando de negócio;
- ✗ Defina seus limites na negociação;
- ✗ Lembre-se esta é uma negociação onde as partes podem ganhar juntas;
- ✗ Faça uma pesquisa de outras alternativas, a exemplo de:

1. Reescalonamento da dívida
2. Transferência para outra instituição (portabilidade)
3. Busca de financiamento através de fontes alternativas (capital anjo ou financiamento coletivo)

