



A Teófilo Biolcatti, é especializada em recuperação de empresas.

Atendemos empresas de diversos portes como, como grandes, médias, pequenas empresas, e micro empresas, tudo para que, a vida da corporação não seja extinta.

LEVANTAR UMA EMPRESA NÃO É VENDER MAIS! VENDER, PORÉM, GASTAR, LEVA A FALÊNCIA!

“A arte de vencer se aprende nas derrotas.” (Simon Bolívar)

“Todos temos sonhos. Todos queremos algo para nossas vidas. mas nem todos nos dedicamos totalmente aos nossos objetivos. Muitas vezes por achar que é difícil demais para você ou simplesmente por ter medo de tentar e não conseguir.” (Juliana Peinhopf)

VEJAMOS AS PRINCIPAIS FORMAS DE SE RECUPEAR UMA EMPRESA:

PLANEJAMENTOS

Os planejamentos empresariais devem anteceder os problemas. Em outras palavras é o trabalho preventivo para que após o trabalho de ação (seja judicial ou não) possa ser bem executado.

1. PLANEJAMENTO DE CUSTOS

Atribuir às dívidas uma hierarquização, pois nem todos os custos possuem o mesmo valor e importância.

Esta hierarquia deve ser verificada atendendo o seguinte:

a) Dívidas vencidas, ordenadas por hierarquia de:

- *vencimentos*
- *prazos de renegociação*
- *importância*

b) Custos imprescindíveis.

c) Redução LICITA de custos;

- *verificação de tributos pagos em excesso*
- *Redução de aluguel*
- *Readequação de folhas salariais*
- *Reduções de demais gastos*

2. RENEGOCIAÇÃO DE DÍVIDAS

Não se pode esperar as dívidas vencerem. As que já venceram devem ser renegociadas com urgência.

Atribuindo-se outra hierarquia com as dívidas, passa-se a renegociar com credores.

Ações Tributárias, entendemos que podem aguardar, não sendo preferenciais, pois as leis tributárias sempre prevêem a possibilidade de parcelamento judicial.

As ações trabalhistas são de extrema cautela, pois uma dívida trabalhista tem poder de levar a empresa à falência.

Dívidas contra bancos possuem um juro absurdo, e por esta razão devem ser renegociadas com urgência, e caso seja impossível, traçar uma estratégia de revisar juros abusivos, tentando um acordo com a instituição.

3. ELABORAÇÃO DE CONTRATOS

Muitos empresários não gostam de usar contratos. Possuem um entendimento de que perderão clientes por assinarem contratos.

Ora, um contrato pode ser verbal, havendo apenas a necessidade de prova.

A importância do contrato, muitas vezes não com o cliente, mas com parceiros, fornecedores, prestadores de serviço é fundamental.

A prova da relação empregada, evita futuros problemas. Confiar apenas na palavra das pessoas pode levar a grandes frustrações.

4. COBRANÇAS

Ninguém gosta de ser cobrado, porém, é preciso cobrar seus devedores.

O ideal é que nunca o dono da empresa faça suas cobranças, pois agirá com emoção, ou com relação de amizade.

Assim, permitir que outros profissionais façam a cobrança é ideal.

Quando se faz uma tratativa e não obteve êxito, já se deve propor ação judicial.

Quando o devedor quer pagar, faça um termo de confissão de dívida com cláusulas específicas de convalidar o título em executivo, para que, caso haja atrasos, a execução ocorra.

SE QUISER SABER MAIS SOBRE O TEMA, ENTRE EM CONTATO CONOSCO VIA EMAIL:
advocaciatb@gmail.com

Paulo Henrique Teófilo Biolcatti
OAB/SP 292.932

Advogado a mais de 10 anos, Mestrando em Direito de negócios Internacionais, pós-graduado em Direito Tributário e Direito Público , além de Administração de Condomínio. Autor dos Livros “Direito Tributário para a OAB e Manual de Locações imobiliárias”.

Professor de Direito em diversos cursos, coordenador de cursos jurídicos. Apresentador do Programa Locação em Foco na TV CRECI.

