Empresas conseguem reduzir valor cada vez mais

“As recentes quedas dos juros nos empréstimos bancários abriram inusitada temporada de renegociação de dívidas entre credores e devedores”. A declaração é de Lazar Halfon, diretor da HSA-Soluções, empresa com sede em Curitiba especializada unicamente neste tipo de serviço, responsável pela negociação de um volume significativo de dívidas privadas junto a bancos, superior a R$ 1 bilhão em seis anos de atividades.

Segundo ele, a novidade para as empresas, em especial as que contraíram empréstimos junto ao sistema financeiro ou enfrentam dificuldades de caixa para administrar o seu endividamento, é que um grande número de empresários está conseguindo, com assessoria de especialistas em renegociação de passivos, reduzir entre 20% e até 90% as suas dívidas cobradas, negociar os prazos de pagamentos e reduzir as taxas de juros vigentes em seus contratos.

“A queda dos juros exige mudança das condições contratuais do empréstimo sob pena de inviabilizar ou no mínimo prejudicar sensivelmente a competitividade das empresas”, observa Halfon. Segundo ele, a “manutenção das elevadas taxas de juros praticadas quando o contrato de empréstimo foi celebrado, em condições bem diferentes da atual situação econômica do país, irá provocar, além de maciça transferência de renda do setor privado para os bancos, a perda de competitividade da empresa”.

“Imagine uma empresa que tenha contratado uma operação de leasing, para compra de equipamentos há dois anos atrás com taxas de juros de 35% ao ano e agora, após a significativa queda nas taxas de juros, o seu concorrente faça um leasing do mesmo equipamento (dois anos mais novo) e com taxas de juros de 22% ao ano. Assim, o concorrente terá um equipamento mais moderno, com menos gastos de manutenção, possivelmente maior produtividade e um custo financeiro 1/3 menor que o empresário que investiu dois anos antes. Transferidos estes custos para o preço de venda, é grande a possibilidade do primeiro empresário não poder pagar os custos financeiros ou se tornar inviável, a não ser que renegocie as condições da transação financeira, já que é impossível modernizar o equipamento já adquirido”, explica.

Os bancos estão aceitando reduzir os juros, alongar os prazos de pagamentos sem que o devedor precise recorrer à Justiça, de acordo com ele. O diretor diz que é necessário demonstrar aos bancos que depois da renegociação a empresa conseguirá cumprir o contrato.

Além da queda dos juros existem outras razões para o devedor renegociar. “Muitos bancos não cumprem, por exemplo, o que foi pactuado nos contratos de empréstimos”, adverte o diretor da HSA. “Compensa rastrear todos os aspectos que cercam o empréstimo desde o início da operação para questionar cobranças incorretas, abusivas ou indevidas“, acentua. “Na quase totalidade dos casos é possível alguma forma de redução ou negociação favorável para o devedor”, acrescenta Halfon.

As soluções variam em cada situação. “Já tivemos caso em que o banco reconheceu que a empresa não era devedora do que vinha sendo cobrado, no valor de R$ 400 mil, enquanto em outros casos conseguimos reduções entre 20% e 90% do total, bem como alongamento de prazos para até dez anos”, revela Halfon.

Date Created

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.

10/04/2001

2023 - www.conjur.com.br - Todos os direitos reservados.