

RENEGOCIAÇÕES COM FORNECEDORES: COMO NEGOCIAR EXTENSÃO DOS PRAZOS COMPROMISSADOS

Devo, não nego. Mas é preciso negociar os prazos. Este vem sendo o discurso das cadeias produtivas do mundo.



Se há meses em que ocasionalmente faltam recursos para dar conta de todos os pagamentos de algumas empresas, na situação que vivemos hoje, o estado financeiro de qualquer negócio entra em estado de alerta.

Não há clientes como antes e o dinheiro ameaça deixar de circular em alguns bolsos. As operações estão fora do ritmo inesperadamente, para menos ou para mais. O caixa das empresas está ameaçado.

A primeira coisa a fazer é mergulhar no fluxo de caixa para analisar a situação

- Tenho capital de giro?
- Dura quanto tempo?
- Qual a estimativa de entradas?
- Será que meus clientes conseguirão pagar?
- Qual a previsão real de receita?

Depois de analisar as entradas, é hora de colocar na ponta do lápis todos os pagamentos previstos no curto e médio prazo. Para o empresário que não tem o hábito de acompanhar de perto as receitas e despesas do negócio, o esforço será maior, mas ele precisa ser feito, e para ontem.

O empreendedor necessita ter clareza de quando a situação começa a apertar. Deve conhecer seus números e saber quanto de dinheiro ficará faltando para compor o caixa de operação e a sobrevivência do negócio no curto e médio prazo

Na linha de despesas de qualquer empresa, o pagamento a fornecedores é uma questão muito crítica, pois parte do que se encontra nesses gastos são insumos para a empresa continuar operando. Ou seja, deixar de lado o boleto e esperar a cobrança judicial pode gerar muito mais impacto que o nome sujo na praça.

Confira algumas recomendações para quem precisa rediscutir pagamentos com fornecedores:

Prepare-se para a negociação

Para começar as negociações o empresário precisa de informações e estratégia. Depois de ter clareza sobre sua situação financeira e o impacto de cada despesa prevista, é hora de partir para negociar. Cada renegociação precisa de uma meta. O que você espera obter? Até onde dá para ir na negociação?

Escute primeiro a oferta do fornecedor

Mesmo que você tenha uma proposta a fazer, deixe que seu fornecedor te apresente uma primeira oferta. Fale da dificuldade de manter o compromisso como está e pergunte o que ele pode fazer para te ajudar. Humildade em pedir, mas sabedoria ao negociar. Assim você fica mais preparado para levar sua proposta. Quem sabe vem algo ainda melhor do que você estava pensando em pedir?!

Analise opções

O objetivo é diminuir o impacto no orçamento. Tente postergar pagamentos, aumentar o número de parcelas para reduzir o valor mensal, rever pedidos futuros.

Eventualmente, você pode até avaliar a antecipação de uma dívida, se receber um super desconto. Tenha em mente que muitas empresas estão precisando levantar caixa como você.

Verifique se o fornecedor oferece opções de crédito para reparcelar a dívida. Mas confira as taxas que são aplicadas. Um cuidado especial com dívidas mais antigas, que podem ter juros ainda mais altos.

Formalize o acordo

Registre formalmente o novo acordo, detalhando datas, valores e participantes na negociação. Isso evitará que uma mudança nos interlocutores da empresa gere dúvidas do que ficou acertado. Esse controle é importante também para você não perder a nova data de pagamento.

Empatia e ganha-ganha

Na medida do possível, todos estão tentando flexibilizar. É uma reação em cadeia. Talvez você também já tenha sido procurado por algum cliente para negociar um pagamento, não é mesmo? Empatia e ganha-ganha ajudam bastante no processo.

Fica também a dica de criar e manter uma relação de parceria com os fornecedores no dia a dia regular do negócio. Isso pode fazer a diferença na hora de rever condições de contrato em situações fora do normal.

Força e boa sorte!

Fonte: [Sebrae Inteligência Setorial](#)

Autor: Simone Andretti - consultora do Sebrae Rio

Publicado em: 31 de março de 2020