

## **Gestão Negocial - Da crise à oportunidade**

Muitas são as teorias e especulações sobre os cenários provocados pela pandemia de COVID-19 e seus futuros reflexos, seja na esfera social, laboral ou financeira.

Ao analisarmos os padrões pré e pós pandemia, é perceptível e inegável uma mudança nos comportamentos de forma geral, impactando diretamente em todas as áreas, pessoas e classes, passando desde autônomos, assalariados, comerciantes, e chegando até ao mais alto escalão empresarial. Ninguém está ileso ou intocável nesse momento.

Olhando pelo prisma negocial, nota-se uma acentuada dificuldade, desde o contato inicial com devedores propriamente ditos, quanto na intenção de uma negociação nesse momento. O que já era um caminho tortuoso antes mesmo da iminência de uma crise, tem se mostrado um desafio diário para um cenário cada vez mais desgastado pelas incertezas do futuro.

Seja pelo temor de não vislumbrarmos, ainda, o fim do cenário atual, ou pelo receio de uma crise sem precedentes, nota-se um aumento no desinteresse em firmar compromissos, sejam eles de curto, médio ou longo prazo.

A busca por uma solução para o pagamento de dívidas, sejam elas anteriores ou posteriores ao COVID-19, mostra-se provável tão logo o mercado volte a aquecer e demonstre, mesmo que a passos curtos, uma melhora do cenário como um todo.

Pela ótica jurídica, analisando a gestão negocial em si, contando com fóruns fechados e a grande maioria trabalhando em home office – advogados, servidores e magistrados – é hora de nos reinventarmos, reaprendermos, e termos um olhar amplo e dinâmico sobre o tema.

Em contraponto, mesmo entendendo que as variáveis são muitas, é necessário olhar o contexto com um misto de otimismo e inteligência criativa, e ver na adversidade uma oportunidade. Por exemplo, se ampliarmos nosso campo de visão, podemos notar de um lado devedores e seus advogados, que podem enxergar na crise um momento chave para a busca de descontos e vantagens em negociações que antes poderiam não conseguir de forma significativa. De outro, advogados de empresas/clientes em busca de um fôlego advindo até de negócios que antes julgavam perdidos, ou possivelmente recuperáveis apenas em longo prazo.

Num país onde cerca de 59 milhões de pessoas já estavam inadimplentes conforme pesquisas, é necessário que criemos alternativas inteligentes para

acilitar o pagamento de dívidas dessas famílias e empresas, possibilitando sua recuperação de crédito. No cenário atual, temos ambos os lados com interesses comuns, pois, enquanto alguém quer ter expectativa de recebimento, o outro pode conseguir grandes descontos e parcelamentos ao busca-los.

Ao invés de lançarmos olhares pessimistas, muitas vezes ociosos e desmotivados, é necessário alinhar os pontos positivos da situação, afinal, tudo pode ser positivo, se encarado da maneira correta. Dessa forma, criatividade somada a expertise se tornam chaves mestras para abrir uma porta chamada solução. Entender os problemas e criar caminhos criativos levam para oportunidades antes não imaginadas.

Não importa em qual lado da mesa de negociação estejamos sentamos. O que importa é o quão fortes sairemos dessa experiência, e o quanto aprenderemos a nos reinventar em meio às mudanças. Ninguém sai igual de um momento de crise, porém pode sempre sair muito melhor.

**Advogada Lione Balta Martins Cardozo**