



ADRIANO NERI
advocacia

**Algumas sugestões
jurídicas imediatas
para sua empresa,
COVID-19!**

EMPRESAS

X

CONSUMIDORES

A luz da Lei nº 8.078/90 – CDC.

Diretor Dr. Adriano Neri

APRESENTAÇÃO



Nossa atividade é personalíssima, pautada no sigilo e confidencialidade, com o objetivo de atender bem, de forma que possamos apresentar planejamentos e soluções adaptáveis ao seu segmento.

Temos a missão de ser uma extensão do seu departamento gerencial e de planejamento estratégico. ***Aproveite nossas sugestões!***

Contribua com o debate, contate-nos: profadrianoneri.adv@gmail.com;
whatsapp (081) 9 9454.8666 e visite nosso site:
<http://adrianoneriadvocacia.com.br/>.

Diretor Dr. Adriano Neri



ADRIANO NERI
advocacia

COMO NEGOCIAR CONTRATOS EM MEIO A PANDEMIA?

Neste cenário de calamidade pública, os direitos dos consumidores não estão suspensos e devem ser respeitados, mesmo que por conta da pandemia do coronavírus tenha mudado a rotina e muitos contratos precisem ser revistos.

Diretor Dr. Adriano Neri



O que todos os especialistas recomendam?

Negociar!

Isto é necessário para manter a economia das empresas e dos países, evitando desse modo um colapso, tornando de difícil reparação os resultados.

Diretor Dr. Adriano Neri



O que todos os especialistas recomendam?

a) Bancos:

Grandes bancos já autorizaram o adiamento de pagamentos, em casos abriam a possibilidade de prorrogação, por até 60 dias, dos vencimentos de dívidas de clientes para os contratos que estejam em dia, ou com apenas pequeno atraso com os pagamentos.

Mas a medida NÃO é generalizada, pois, por exemplo, não se estende às dívidas no cartão de crédito e no cheque especial, nem às contas de consumo, é necessário verificar com seu gerente, com especialistas, como seu advogado, contador, pois cada caso deverá ser analisado individualmente.



b) Eventos / Viagens:

Os cancelamentos de festas, como de casamentos e eventos, que abrangem também shows, peças de teatros e sessões de cinema, onde já estão proibidas a realização dos mesmos, a empresa por mais que não queira deve negociar com o consumidor, haja vista que a escolha entre a devolução do valor pago ou remarcação é dele.



Como garantir os contratos já assinados?

Não há garantia! É importante as empresas entenderem que a negociação é o melhor caminho para garantir contratos e evitar a perda de clientes, incentivar sua clientela a remarcar seus eventos.

Isto porque, é melhor, a manutenção do cliente para retomar os negócios no futuro, do que não ter o crédito de qualquer forma, sem previsão para a retomada dos negócios.

Todas as ofertas são válidas, negocie sim e muito, pois o consumidor tem a sua escolha diversas alternativas que melhor lhe convier, nossa recomendação é procurar orientação de forma permanentemente e negociar os contratos um a um.



ADRIANO NERI
— advocacia —

Visite-nos: <http://adrianoneriadvocacia.com.br/>

Contato pelo: profadrianoneri.adv@gmail.com

Whatsapp: (081) 9 9454.8666

Instagram: @adrianoneri.adv e @neri.adv

“Na adversidade uns desistem,
enquanto outros batem recordes.”
[por Ayrton Senna]