



**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](mailto: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](mailto: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]