



Checklist de Negociação Empresarial

Ganhe 60 dias de fôlego antes de recorrer à justiça

Objetivo: fornecer uma visão compacta dos passos-chave de negociação de dívidas bancárias e comerciais. Preencha os campos e use este material na sua próxima reunião com credores. Para um plano personalizado, agende uma *Call de Diagnóstico Gratuita* com o **Lima Advogados**.

1. Fluxo de Caixa 13 Semanas (Visão Resumida)

Semana	Receitas (R\$)	Custos Operacionais	Despesas Financeiras	Saldo Final
1	_____	_____	_____	_____
2	_____	_____	_____	_____
3	_____	_____	_____	_____
...	...	...	...	...

Preencha projeções conservadoras. O objetivo é demonstrar a necessidade do standstill.

2. Matriz de Credores (Priorize Quem Mais Impacta)

Credor	Valor Devido (R\$)	Garantia	Status	Classificação
Banco A	1.200.000	Hipoteca	Atraso 30d	Crítico
Fornecedor X	350.000	Nenhum	Em dia	Estratégico
...	...	...	...	...

Classifique cada credor em **Crítico** (risco de execução) ou **Estratégico** (mantém operação). Essa matriz define a sequência das negociações.

3. Term Sheet Essentials (Standstill Agreement)

- Prazo de suspensão (30 + 30 dias)
- Carência de juros e principal
- Plano de amortização pós-carência
- Manutenção / reforço de garantias
- Cláusula de confidencialidade
- Gatilho para **Medida Cautelar** em caso de descumprimento

Tip: leve estes pontos impressos à mesa. Adapte valores e prazos conforme seu fluxo de caixa.

Próximos Passos

1. **Diagnosticar** → Faça o **Raio-X de Recuperação Judicial** e receba seu score em 3 minutos:
<https://www.limaadvogados.adv.br/recuperacao-judicial>
2. **Negociar com Confiança** → Agende uma **Call de Diagnóstico Gratuita** de 30 minutos:
<https://www.limaadvogados.adv.br/call>