

7 dicas como recuperar dívidas sem advogado

Carlos Silva

A QUEM SE DESTINA ESTE EBOOK?



A si, que tem um negócio e vende a crédito. Assim, **pode defender-se** melhor dos que não cumprem com as obrigações de pagamento dentro das datas estipuladas. Além disso, vai poder tentar **recuperar dívidas** de clientes difíceis **SEM** advogado.



DE ONDE VEM O CONTEÚDO DESTA EBOOK?

É fruto da experiência pessoal com alguns processos que se resolveram com algumas diligências feitas, como estão descritas neste ebook.

PORQUE ESTE EBOOK PODE AJUDÁ-LO?



Sintetizei em 7 passos, a forma para **reaver o seu dinheiro**, assim como 7 dicas para **minimizar outras cobranças** difíceis.



O QUE GANHA EM ADQUIRIR ESTE EBOOK?

Primeiro, porque **poupa o dinheiro** que gastaria com 1 advogado. Ele não é necessário, neste fase, ao processo e não pode incluir as suas despesas na **cobrança ao cliente**. Disponibilizo também um documento modelo para fazer uma injunção e a fórmula dos cálculos de juro.

Injunção

O QUE É UMA INJUNÇÃO?



Foi criado este **meio legal** para tentar recuperar dívidas "malparadas", sem obrigatoriedade de um advogado até ao **montante de 15000€**.



QUANDO DEVO INICIAR UM PROCESSO DE INJUNÇÃO?

Ou quando o caminho do diálogo não for viável, ou quando houver **uma mentira** "grave", ou não existirem outro tipo de soluções.

O QUE É PRECISO PARA FAZER UM PROCESSO DE INJUNÇÃO?



Juntei neste Ebook, a documentação necessária, com um **exemplo**, formulário anexo 1. É só preciso preencher e entregar **em qualquer tribunal**, para emitir a **taxa de injunção**, que, após liquidada, o fará seguir para o BALCÃO NACIONAL DE INJUNÇÕES.



QUE GARANTIAS TENHO DE SUCESSO?

Praticamente nenhuma, apenas a de que, se não fizer nada, vai mesmo **perder o dinheiro** "malparado". Este é o caminho mais rápido para ter a chance de conseguir receber do seu cliente. A **minha experiência** é que vale mesmo a pena esta via, a **taxa de sucesso tem sido alta**.

O que pode encontrar neste ebook?

Introdução

7 dicas para uma injunção

1. Precauções;
2. Informações de segurança;
3. Agir no timing;
4. Um agente de execução organizado;
5. Agente de execução em ação;
6. Outros contactos de fornecedores;
7. Clientes do v/devedor.

7 Passos para uma injunção:

1. Início do processo;
2. Documentação;
3. Ir ao tribunal;
4. Contactar com agente de execução;
5. Avaliação de devedor;
6. Passar à ACÇÃO;
7. ÚLTIMAS diligências.

Anexos

1. Documento Matriz;
2. Calculo de juros,
3. Checklist;
4. Calendário.



1. Precauções ao fazer a venda a crédito que podem evitar chatices

Uma forma muito popular para se acautelar de que recebe, ou ter algum tipo de segurança, é pedir um **cheque pré-datado**.

Apesar da **data** parecer ter pouca importância, sabemos que o cheque se for depositado na data certa, ou posterior (não superior a 5 dias úteis * C.P.C 703 n°1 alinha B), e for devolvido, terá na mão um documento com força executiva, que pode passar diretamente para as **mãos do agente de execução** que pode entrar em ação.

Agir por antecipação, a saber, pode representar receber antes de outros e/ou ter um **aval pessoal de fiadores** que garantam que, se o devedor entrar em **insolvência**, não fica logo sem nada.

Atenção: O valor a executar é do **cheque depositado**, por isso se forem vários, dependendo das datas, pode ser bom esperar pelo próximo.



2. Informações são uma forma de segurança

Se antes de realizar a venda, recolher **algumas informações** sobre o cliente, pode ser em nas agências como einforma, coface, Iberinform, ou outras, pode perceber se o mesmo, tem outras ligações a firmas/negócios **ruinosos**.

Se as informações não forem abonatórios, pode nessa altura ser claro e dizer que, pelas informações recolhidas não lhe é possível atribuir no momento o **crédito desejado**, e que está disponível para o ajudar a esclarecer.



3. Agir no timing certo pode prevenir

Esteja atento a **sinais de degradação** de um negócio.



“ANTECIPAR, É PREVENIR”



Prateleiras meias vazias ou com produtos estrategicamente colocados a esconder espaços vazios, **são maus indícios**, assim como, atrasos, desculpas mal estruturadas e MENTIRAS. Deve começar a preparar os passos da **cobrança coerciva**, porque senão, arrisca-se a ficar sem nada, sendo que isso acontecerá no momento que o **devedor abrir insolvência**.

4. Um solicitador organizado pode ajudar a fechar o processo

“Um mau acordo é sempre melhor que uma boa demanda.”

Se o cliente tiver em dificuldades e quiser negociar a forma de **pagamento**, oiça sempre o que ele lhe pode propor, sem se tornar irredutível, porque pode ser meio caminho para não receber nada. Um **acordo a prestações** pode ser melhor, mesmo que não cobremos juros de mora, em troca pode pedir para registar um acordo de pagamento/reconhecimento de dívida por terceiros reconhecido em **notário** (advogado/solicitador).



Se conseguir o aval pessoal ou de terceiros como B.P.A
... MELHOR.

5. Agente de execução em ação

Em caso de chegar a **fase do agente** execução fazer penhoras a algum local, recomendo que seja feito de **surpresa** e com as autoridades. Terá de se providenciar meios (veículo e pessoal para o transporte de carga) se desejar a remoção dos bens, também terá de indicar o local (morada), onde vão ficar guardados os bens e o respectivo fiel depositário.



O **objetivo** será mesmo, que executado pague pelo menos parte da **penhora no momento da execução**, para não ficar sem os bens. Remover os bens penhorados só mesmo em **último recurso** e se valer a pena.

O agente de execução vai **avaliar os bens** por valores muito inferiores, porque,- no ato de **venda em leilão ou asta pública**, serão esses os valores provavelmente obtidos. www.e-leiloes.pt
Ver o anexo 4.

6. Usar outros contactos de fornecedores



O **intercâmbio de informações** pode ser benéfico para ambas as partes.

Caso **conheça outros fornecedores** do seu cliente, pode procurar perceber se também já estão com **dificuldades de cobrança**.

Procure dar **informações reais**, mesmo que não diga tudo com detalhe, porque a troca de informações intencionalmente erradas, **descredibiliza-o em futuros intercâmbios**.

7. Saber quem são os clientes do v/devedor

Procure saber quem são os clientes do seu cliente, porque **legalmente os seus créditos** podem reverter a seu favor se forem atempadamente informadas ao agente de execução.

As dívidas de clientes, para o seu cliente também podem ser ao mesmo tempo, sendo bom para ambos!!!



Sete passos para uma injunção

1. Início do processo coercivo de cobrança



Depois de **esgotar a via do diálogo** e/ou acordo, enviar carta registada com **valor da dívida** e juros de mora.
(Cálculo feito no link).

2. Documentação necessária e/ou existente

Se tiver **cheques pré-datados**, saltar para passo 4, agente de execução. Caso contrário, ir diretamente ao **tribunal à secção de injunções** com formulário apropriado (anexo 1).

3. Ir ao tribunal do devedor (C.P.C. 89. nº1 PGD Lisboa)



Pagar a **taxa de justiça** emitida pelo tribunal (51€) e esperar pela carta emitida pelo balcão nacional de **injunções**, (aproximadamente um mês).

4. Falar/contactar com agente de execução*

Contactar um agente de execução. Os meus processo positivos foram principalmente com Recomendo o Porfirio Valente (5085@solicitador.net), ou escolha um em www.tribunaisorg.pt para **enviar documentos** com força executiva, pagar **taxa de execução e tirar dúvidas técnicas pontuais**.

É preferível do que esperar e tirar que o tribunal nomeie um por si.

Sete passos para uma injunção

5. Avaliação do devedor (relatório fase I ou secretaria)



Analisar juntamente com o **agente de execução**, contas, créditos disponíveis e eventuais bens a **penhorar**. Ver melhores opções.

6. Passar à AÇÃO (fase no terreno)

Agir rápido e sem alarido com o agente de execução, de preferência com a **polícia** e, no mínimo conseguir titular a dívida por fiadores em **nome pessoal**.

7. ÚLTIMAS diligências



Levar a **leilão** os bens penhorados.

Anexo 1

INJUNÇÃO N.º _____ / _____ Data de entrada : ____ / ____ / ____ Assin. Func. : _____	<p><u>Assinalar com X as situações de opção indicadas no formulário</u></p> Obrigação emergente de transacção comercial (DL n.º 32/2003, de 17 de Fevereiro) <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não Domicílio convencionado <input type="checkbox"/> Sim <input type="checkbox"/> Não	<p>Este documento tem força executiva</p> _____, ____ / ____ / ____ O Secretário de Justiça, _____
--	--	---

Senhor Secretário de Justiça de : _____

Nome / Designação do **requerente (1)** : _____

Endereço de correio electrónico : _____

Domicílio : _____ CP _____ - _____

Telf.: _____ Fax : _____ NIF : _____

Mandatário : _____ Cédula profissional : _____

Endereço de correio electrónico : _____

Domicílio profissional : _____ CP _____ - _____

Telf. : _____ Fax : _____ NIF : _____

(1) : Havendo mais requerentes, utilize a folha de continuação, indicando o número total de folhas que constituem o requerimento.....

Nome / Designação do **requerido (2)** : _____

Endereço de correio electrónico : _____

Domicílio : _____ CP _____ - _____

Telf. : _____ Fax : _____ BI : _____ NIF : _____

(2) : Havendo mais requeridos, utilize a folha de continuação, indicando o número total de folhas que constituem o requerimento.....

Apresentar à distribuição no caso de frustração da notificação do requerido Sim Não

Indicar o Tribunal para distribuição : _____

Notificação a efectuar por solicitador de execução Sim Não

Notificação a efectuar por mandatário judicial..... Sim Não

Em caso afirmativo, indicar o seu nome, domicílio profissional e cédula profissional : _____

_____ CP _____ - _____ Cédula profissional : _____

Telf.: _____ Fax : _____ Endereço de correio electrónico : _____

O(s) requerente(s) solicita(m) que seja(m) notificado(s) o(s) requerido(s), no sentido de lhe(s) ser paga a **quantia de €** _____, _____, conforme discriminação e pela causa a seguir indicada :

Capital € _____, _____ ; Juros de mora € _____, _____, à taxa de __%, desde ____ / ____ / ____ até à presente data;

Taxa de justiça paga € _____, _____ ; Outras quantias € _____, _____

Contrato de :

1. Abertura de crédito	6. Compra e venda a prestações	11. Mútuo
2. Aluguer	7. Empreitada	12. Seguro
3. Aluguer de longa duração	8. Financiamento para aquisição a crédito	13. Utilização de cartão de crédito
4. Arrendamento	9. Fornecimento de bens ou serviços	14. Outro (indicar qual em Obs.)
5. Compra e venda	10. Locação financeira	-

Origem do crédito

Contrato n.º _____ Data do contrato ____ / ____ / ____ Período a que se refere ____ / ____ / ____ a ____ / ____ / ____

Obs. / Descrição sumária. : _____

Em _____, aos ____ / ____ / _____ O requerente, _____

Anexo 1

(1)

Nome / Designação do requerente : _____		
Endereço de correio electrónico : _____		
Domicílio : _____	CP _____	- _____
Telf. : _____	Fax : _____	NIF : _____
Mandatário : _____		Cédula profissional : _____
Endereço de correio electrónico : _____		
Domicílio profissional : _____	CP _____	- _____
Telf. : _____	Fax : _____	NIF : _____

Nome / Designação do requerente : _____		
Endereço de correio electrónico : _____		
Domicílio : _____	CP _____	- _____
Telf. : _____	Fax : _____	NIF : _____
Mandatário : _____		Cédula profissional : _____
Endereço de correio electrónico : _____		
Domicílio profissional : _____	CP _____	- _____
Telf. : _____	Fax : _____	NIF : _____

Nome / Designação do requerente : _____		
Endereço de correio electrónico : _____		
Domicílio : _____	CP _____	- _____
Telf. : _____	Fax : _____	NIF : _____
Mandatário : _____		Cédula profissional : _____
Endereço de correio electrónico : _____		
Domicílio profissional : _____	CP _____	- _____
Telf. : _____	Fax : _____	NIF : _____

(2)

Nome / Designação do requerido : _____			
Endereço de correio electrónico : _____			
Domicílio : _____	CP _____	- _____	
Telf. : _____	Fax : _____	BI : _____	NIF : _____

Nome / Designação do requerido : _____			
Endereço de correio electrónico : _____			
Domicílio : _____	CP _____	- _____	
Telf. : _____	Fax : _____	BI : _____	NIF : _____

Nome / Designação do requerido : _____			
Endereço de correio electrónico : _____			
Domicílio : _____	CP _____	- _____	
Telf. : _____	Fax : _____	BI : _____	NIF : _____

Calculo do juro

Anexo 2

Cálculo de Juros de Mora Comerciais

Calcular os juros de mora comerciais é relativamente simples, apenas é necessário saber o valor em dívida, a taxa em vigor e os dias de incumprimento. Aplica-se a fórmula de cálculo:

(Valor em dívida x taxa de juros de mora) / (365 x número de dias em atraso)

Taxas de Juros de mora Comerciais

As taxas de juro variam semestralmente, por isso é possível saber a percentagem a aplicar sobre as transações comerciais dos seis meses seguintes (ver decreto nº 62/2013).

Taxas de juro moratórios

Divulgação da taxa semestral aplicar aos juros de mora, pode ver neste link:

<http://www.dgtf.pt/avisos-e-circulares/taxas-de-juros-moratorios>

Para saber como calcular o juro copie o endereço

<https://www.calculodejuros.pt/> e saiba mais.



Checklist

Anexo 3

QUE PASSOS TENHO DE DAR DEPOIS DO CÁLCULO DE JURO?

- 1.** Enviar carta registada ao cliente com aviso de receção com o valor da dívida mais os de mora a aplicar até determinada data (+/- 8 a 15 dias);
- 2.** Se tiver cheques pré-datados depositados e devolvidos, passar para o ponto 5;
- 3.** Preencher o formulário da injunção com valor do cálculo do juro da dívida e taxa de justiça;
- 4.** Ir tribunal entregar a injunção e pagar a taxa de justiça;
- 5.** Após receber a notificação do balcão de injunção, que tem força executiva, contactar um agente de execução e nomear o mesmo;
- 6.** Agendar passos seguintes com o agente de execução;
- 7.** Com o número de processo do agente de execução agendar emails, telefonemas +/- de 15 em 15 dias.

365 **Janeiro 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
1	2	3	4	5		
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31		

365 **Fevereiro 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
5				1	2	
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	

365 **Março 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
9						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

365 **Abril 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
14			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

365 **Mai 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
18			1	2	3	
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

365 **Junho 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
23	1	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
28	29	30				

365 **Julho 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
27			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

365 **Agosto 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
31						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

365 **Setembro 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
36			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30		

365 **Outubro 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
40				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

365 **Novembro 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
44						1
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30						

365 **Dezembro 2020**

Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sáb	Dom
49			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Conclusão



Antes de mais, muito OBRIGADO por terem descarregado este Ebook.

O meu nome é **Carlos Silva**, vivo presentemente em Maфра. A minha formação adquirida na FAP é na **área de electricidade** como especialista em baixa e alta tensão, frio e calor, e bobinagem. Em 1992 abracei a **vida comercial**, onde passei por algumas empresas como vendedor e gerente comercial, até que criei em 2008 a Àstuti, Unipessoal. **Fruto desta experiência**, sendo que os recursos financeiros são sempre preciosos, tive de resolver da forma **menos onerosa** possível, alguns problemas de crédito malparado que tive nessa altura.

Descobri na **prática que os processos** tratados diretamente por mim em tribunal, andaram sempre mais rápidos, com **um desfecho melhor** e com os encargos a serem todos imputados aos devedores. Quando temos dúvidas de que se vamos conseguir receber dum determinado cliente surgem, é menos "penoso" **arriscar pagar as taxas legais** de justiça mesmo que no fim não consigamos nada. Este processo de injunção foi criado para isto mesmo. As empresas têm aqui uma **oportunidade** de o fazerem sem grandes custos acrescidos. E a minha experiência é que vale mesmo a pena. Quis partilhar convosco estes conhecimentos, para que, por um lado não caiam em algumas **"ratoeiras" no v/negócio**, mas por outro lado também ajudar o comércio a sobreviver, disciplinando alguns empresários menos responsáveis.

Todos os elementos recolhidos foram fruto de várias consultas a diversas entidades. Não dispensa que faça o mesmo. Nenhuma das informações aqui prestadas tem título vinculativo.

Obrigado




Carlos Silva

OBRIGADO!!

" A maré quando sobe...é para todos!"

Carlos Silva

Tlm. 962 968 192

 G5C Portugal  G5C Portugal  G5C Portugal  gsc.portugal  G5C Portugal