

NEGOCIANDO DÍVIDA TRABALHISTA MILIONÁRIA DE CONSTRUTORA

Fomos contratados no ano de 2012 por cliente do ramo da construção civil para intermediar negociação conflituosa que realizava com a tomadora de seus serviços (Autarquia Estadual) e o sindicato laboral. O litígio derivava de haver se formado uma alta dívida trabalhista haja vista o acumulado de pagamentos regulares e verbas rescisórias de funcionários.

De um lado o sindicato reivindicava o pagamento imediato e integral do débito trabalhista, o qual alcançava aproximadamente o valor de R\$ 1.100.000,00 (Um milhão e cem mil reais). Por outro lado, o pagamento do débito de forma simples e direta conduziria à insolvência e falência do nosso cliente.

No meio desta situação a tomadora dos serviços de nosso cliente buscava resolver o passivo laboral como meio de se resguardar de potenciais processos trabalhistas, tendo para isto bloqueado montante que tinha a repassar para nosso cliente em valor aproximado de R\$ 1.050.000,00 (Um milhão e cinquenta mil reais).

Quando fomos chamados a intervir as tratativas para solução já estavam avançadas e com nítida desvantagem para nosso cliente, havendo uma negociação quase direta entre o sindicato e a autarquia, numa tentativa de excluir o poder de decisão de nosso contratante.

De imediato, na primeira reunião em que participamos, deixamos bastante claro que se não houvesse uma compreensão dos trabalhadores (sindicato) na negociação a empresa poderia falir e que, nesta hipótese, preferiríamos realizar os pagamentos através de processos judiciais futuros, já que os magistrados poderiam até realizar uma conciliação. Sem negociação justa não participaríamos.

Ainda estabelecendo as bases para reverter o estágio avançado e desfavorável das tratativas, conversamos com o diretor administrativo da autarquia e explicamos que se nosso cliente não participasse de eventual acordo entre eles e o sindicato, a fatura devida pelos serviços do meu cliente não seria considerada paga. Ao mesmo tempo também conversamos com a diretora jurídica da autarquia e explicamos que um acordo sem a participação do nosso cliente não configuraria pagamento da dívida trabalhista, já que apesar da cautela adotada pela tomadora o único devedor de fato era nosso cliente e a dívida continuaria em aberto, podendo ser novamente cobrada da tomadora de serviços.

Estando bastante claro nossa posição ali, resgatamos a posição de igualdade nas tratativas e prosseguimos a negociação.

Diante deste cenário, sentamos na mesa, debatemos a situação e sugerimos soluções, realizamos propostas e analisamos contrapropostas. Conseguimos chegar a um acordo aprovado pelo sindicato, pela tomadora de serviços e que contribuiu para recuperação do nosso cliente. A nossa atuação, negociando soluções e formulando operações de pagamento, permitiu uma economia imediata de aproximadamente R\$ 157.000,00 (Cento e cinquenta e sete mil reais).

Este é um caso de grande sucesso nosso não apenas pelos valores envolvidos, mas também por ter exigido atuação estratégica na negociação e intenso debate jurídico e negocial.

Conheça mais sobre nossas áreas de atuação clicando aqui (www.maac.adv.br/atuacao) ou leia outros casos de sucesso do nosso escritório clicando aqui (www.maac.adv.br/o-escritorio/casos-de-sucesso).