

Cobrança Judicial para Locadoras de Equipamentos: Como Recuperar seus Créditos com Segurança e Eficiência

MZ
&
•ADVOCACIA•

Acesse as nossas mídias: [@dradorental](#)





SUMÁRIO:

- Introdução 01
- Entendendo a inadimplência no setor de locação 02
- A importância de contratos bem elaborados 03
- Fases da cobrança: amigável x judicial 04
- Quando recorrer à cobrança judicial 05
- Documentos necessários para a ação 06

- Tipos de ação judicial cabíveis 07
- O passo a passo do processo judicial 08
- Cuidados e estratégias para acelerar a recuperação de crédito. 09
- Modelos práticos de cláusulas e notificações 10
- Conclusão 12

01

INTRODUÇÃO

A inadimplência é uma das maiores dores enfrentadas pelas locadoras de equipamentos no Brasil. Os contratos, sejam de curto ou longo prazo, com clientes individuais ou empresariais, sempre apresentam risco de inadimplência e, quando a cobrança amigável falha, o caminho da cobrança judicial se torna uma necessidade e não uma escolha.

Este e-book foi pensado e criado especialmente para locadoras de equipamentos que enfrentam dificuldades para receber o que lhes é devido. O objetivo é oferecer um guia prático, direto e realista sobre como funciona a cobrança judicial, quais são os principais cuidados a tomar e como aumentar suas chances de sucesso nesse processo, além de trazer modelos e dicas práticas para evitar a esfera judicial.

Ao ler os capítulos, você terá condições de entender:

- Como preparar sua locadora para evitar problemas futuros
- Quando é o momento certo de recorrer ao Judiciário;
- Quais documentos são necessários para mover uma ação;
- E quais são os tipos de ação mais adequados ao setor de locação.

Com uma linguagem simples e acessível, mas sem perder a base técnica necessária, este material vai ajudar sua locadora a proteger seu caixa, melhorar sua gestão de crédito e tomar decisões mais assertivas no momento da cobrança.

02

VAMOS ENTENDER A INADIMPLÊNCIA NO SETOR DE LOCAÇÃO

No setor de locação de equipamentos, a inadimplência não representa apenas um prejuízo financeiro, ela pode comprometer toda a operação da LOCADORA com equipamentos parados, fluxo de caixa desorganizado, despesas com manutenção e reposição sem o devido retorno. São essas algumas das consequências diretas da falta de pagamento por parte dos seus clientes.

E isso acontece por razões específicas ao modelo de negócio da locação. Entenda os principais pontos:

a) Ciclo financeiro diferente da venda tradicional: Na venda de produtos, o risco se encerra com a entrega da mercadoria. Já na locação, o relacionamento é contínuo e prolongado, uma vez que o equipamento precisa retornar em boas condições de uso. Isso amplia o tempo de exposição ao risco de inadimplência.

b) Clientes em obras ou projetos temporários: É muito comum que os locatários sejam empresas envolvidas em obras ou projetos com prazos curtos. Quando enfrentam atrasos ou interrupções, o pagamento da locação pode ser uma das primeiras contas a sofrer corte, por isso é necessário acompanhar de perto o andamento do projeto;

c) Baixo conhecimento jurídico nas locadoras: Arrisco dizer que a maioria das locadoras não contam com suporte jurídico regular e, por isso, não notam falhas nos contratos, na formalização dos acordos ou na condução da cobrança, dificultando a recuperação do crédito e enfraquecendo ações judiciais quando necessárias.

d) Equipamentos como garantia (mas nem sempre): Embora os equipamentos representem ativos valiosos, nem sempre são devolvidos em bom estado, o que pode gerar a necessidade de cobrança por manutenção. Em alguns casos, os equipamentos sequer são devolvidos, tornando necessária a exigência de indenização. Muitas vezes, a garantia real não se concretiza na prática, especialmente quando o contrato não contém cláusulas claras e bem estruturadas que tratam especificamente de MANUTENÇÃO e INDENIZAÇÃO.

e) Prazo e custo da recuperação: A cobrança judicial pode levar meses ou anos. Por isso, é fundamental avaliar (na análise de cadastro) o perfil do devedor, se ele tem capacidade de pagamento, antes de entrar com a ação. Em muitos casos, é possível recuperar o crédito, mas exige estratégia e paciência.

03

IMPORTÂNCIA DE UM CONTRATO BEM ELABORADO

Um contrato bem elaborado é a primeira e, em muitas vezes, a principal ferramenta de defesa da locadora de equipamentos. Ele serve não apenas para formalizar a relação com o cliente, mas também para proteger seus direitos em caso de inadimplência ou disputa judicial.

No entanto, muitos contratos usados por locadoras são simples, genéricos e deixam de abordar pontos fundamentais. Isso abre espaço para interpretações dúbias, o que dificulta na cobrança dos direitos devidos, e, em alguns casos, até a perda do direito ao recebimento.

Você precisará entender por que um contrato bem estruturado faz toda a diferença:

a) Segurança jurídica: Um contrato elaborado, detalhado e assinado pelas partes tem força de lei. Ele será a base para qualquer cobrança judicial futura. Cláusulas claras sobre prazos, valores, multas e obrigações reduzem discussões e aumentam suas chances de sucesso em uma ação.

b) Prova do vínculo: Sem contrato assinado é difícil comprovar que houve uma locação, quais eram os termos acordados ou qual valor está sendo cobrado. Um contrato assinado digital ou fisicamente, com testemunhas, **facilita muito quando a cobrança for realizada judicialmente.**

c) Cláusulas essenciais: Algumas cláusulas não podem faltar em um contrato de locação de equipamentos. Aqui iremos elencar as principais que são:

- Valor e forma de pagamento (mensal, quinzenal ou diária)
- Multa por inadimplência (em % e valor fixo)
- Juros e correção monetária;
- Responsabilidade por danos **(o equipamento deve ser devolvido nas mesmas condições em que o recebeu, preservando seu estado de conservação e funcionamento, salvo desgaste natural decorrente do uso normal)** perda ou não devolução do equipamento (se faz necessário cláusula de indenização);
- Prazo de locação e condições de renovação ou encerramento;
- Cláusula de eleição de foro (aqui recomendamos que seja o foro do autor, sem detrimento de outro, que pareça mais favorável)

d) Atualização constante: A legislação muda, assim como os padrões do mercado. Manter um modelo de contrato atualizado com apoio jurídico é essencial para garantir validade e eficácia. Um contrato mal redigido ou ultrapassado pode ser facilmente contestado na Justiça.

e) Facilidade na cobrança extrajudicial e judicial: Com um contrato bem elaborado, a cobrança amigável ganha mais força e legitimidade. Na esfera judicial, um contrato completo agiliza processos e facilita medidas rápidas como bloqueio de contas e penhora de bens.

Um bom contrato não impede a inadimplência, mas reduz drasticamente os prejuízos que ela pode causar.

04

FASES DA COBRANÇA: AMIGÁVEL X JUDICIAL

Quando um cliente deixa de pagar uma fatura de locação, muitas locadoras já querem “processar” o devedor. No entanto, a cobrança judicial deve ser o último recurso a ser acionado apenas quando todas as tentativas de acordo amigável não forem exitosas. Entender as fases da cobrança amigável e judicial é essencial para agir com estratégia e preservar o relacionamento comercial sempre que possível.

a) Cobrança amigável: A cobrança amigável é a primeira etapa do processo de recuperação de crédito. Seu principal objetivo é resolver o problema de forma rápida, econômica e sem envolver o Poder Judiciário.

Principais características:

- Custo baixo (recomendamos que seja interno: com uso da equipe administrativa);

- Comunicação direta (telefone, e-mail, WhatsApp, ligações telefônicas);
- Possibilidade de negociação (descontos, nova data de vencimento);
- Preservar o relacionamento comercial (em alguns casos, o atraso é pontual e pode ser resolvido com diálogo, a ideia é, sempre que possível, manter o cliente utilizando os serviços da locadora).

BOAS PRÁTICAS:

- Mantenha o tom profissional e respeitoso;
- Registre todas as tentativas de contato;
- Envie notificações formais por escrito (de preferência com confirmação de leitura);
- Estabeleça prazos claros para resposta ou pagamento;
- Não ameace ou exponha o cliente (isso pode gerar ações por danos morais).

b) Cobrança judicial: Se a cobrança amigável não for eficaz, inicia-se a cobrança judicial, isto é, o ingresso de uma ação na Justiça para recuperar o valor devido:

Quando usar:

- Quando todas as tentativas de acordo foram ignoradas ou recusadas;
- Quando o valor da dívida justifica o custo do processo (sugerimos valores acima de R\$2.000,00)
- Quando há indícios de má-fé ou tentativa de ocultação de bens;
- Quando o cliente já devolveu o equipamento (ou não há mais como retomar o ativo).

VANTAGENS:

- Permite solicitar penhora de bens, bloqueio de valores e outras medidas legais;
- Suspende a prescrição da dívida (ou seja, interrompe o prazo para perda do direito de cobrar);
- Pressiona o devedor a negociar judicialmente.

DESVANTAGENS:

- Pode demorar (meses ou anos, dependendo do caso e da região);
- Gera custos (honorários, taxas judiciais, despesas cartorárias);
- Rompe o relacionamento comercial com o cliente.

Nota de rodapé: Saber a hora certa de migrar da cobrança amigável para a judicial é uma habilidade estratégica.

05

QUANDO INICIAR COBRANÇA JUDICIAL?

A decisão de entrar com uma ação judicial não deve ser feita por impulso ou apenas por frustração com o cliente inadimplente. Trata-se de uma medida estratégica, que envolve tempo, custo e avaliação de risco. Saber o momento certo de tomar essa decisão pode evitar prejuízos

maiores e aumentar as chances de recuperar o crédito, **CONSULTE SEU ADVOGADO.**

A seguir os principais pontos a considerar antes de acionar a Justiça:

a) Valor da dívida: A cobrança judicial envolve despesas com advogados, custas processuais e, eventualmente, diligências. Por isso, é fundamental avaliar se o valor da dívida justifica o investimento no processo.

Dica: para valores menores, ações no Juizado Especial (antigo Juizado de Pequenas Causas) são uma boa alternativa, pois são mais rápidas, informais e com menos custos.

b) Tentativas de negociação frustradas: A cobrança judicial só deve ser iniciada após esgotadas as tentativas de cobrança amigável. É importante documentar essas tentativas (e-mails, notificações, mensagens, etc.), pois elas demonstram a boa-fé da locadora.

c) Perfil do devedor: Antes de entrar com uma ação, pesquise o histórico do cliente:

- Ele já tem outras ações contra ele?
- Tem bens em seu nome?
- A empresa está ativa e operando?

Se o cliente for pessoa jurídica, vale consultar a situação cadastral da empresa e o CPF dos sócios, que podem ser acionados em algumas situações específicas, recomendamos que solicite para seu advogado elaborar e apresentar as pesquisas para que juntos decidam de forma estratégica.

d) Prescrição da dívida: Toda dívida tem um prazo legal para ser cobrada judicialmente. Após esse prazo, o direito de cobrar pode ser perdido. Em regra, dívidas decorrentes de contrato de locação prescrevem em **3 anos**, mas é sempre bom confirmar com seu advogado, pois detalhes do caso podem alterar esse prazo.

e) Documentação disponível: Sem documentos, não há ação que se sustente. Ter um contrato assinado, comprovantes de entrega e retirada dos equipamentos, notas fiscais e registros de cobrança são essenciais para iniciar o processo. A ausência de provas pode fazer a ação ser rejeitada ou muito fraca.

f) Garantias no contrato: Se o contrato prevê garantias (como caução ou retenção de bens), elas devem ser acionadas preferencialmente antes ou no início da ação. Em alguns casos, a Justiça pode autorizar medidas urgentes para proteger os direitos da locadora.

NOTA DE RODAPÉ: Entrar com uma ação judicial é um passo importante, que exige planejamento. Com o momento certo e a documentação em mãos, a cobrança judicial pode ser uma ferramenta poderosa para recuperar prejuízos e manter a saúde financeira da locadora.

06

DOCUMENTOS NECESSARIOS PARA A AÇÃO

Uma cobrança judicial não se sustenta apenas com a alegação de que houve inadimplência. É preciso provar que a dívida existe, qual é o valor devido, e que houve tentativa de recebimento. Quanto mais robusto for o conjunto de documentos apresentados, maiores as chances de êxito e agilidade no processo.

Elencamos a seguir os principais documentos que devem ser reunidos antes de ingressar com uma ação judicial:

a) Contrato de locação assinado: O contrato é a base de toda a cobrança. Ele deve estar assinado pelas partes (de preferência com testemunhas), conter cláusulas claras sobre prazo, valores, formas de pagamento, multas, juros e responsabilidades.

Importante: contratos digitais com assinatura eletrônica válida (via certificado digital ou plataformas reconhecidas como DocuSign, Clicksign etc.) têm a mesma validade jurídica de um contrato físico.

b) Comprovantes de entrega e retirada dos equipamentos: As ordens de serviço, notas faturas ou termos de entrega e devolução ajudam a comprovar que o equipamento foi efetivamente locado, usado e, se for o caso, não foi devolvido ou foi devolvido com avarias.

c) Notas faturas: As notas faturas emitidas são provas de que a locação ocorreu e que houve faturamento da obrigação. São especialmente úteis quando a cobrança envolve pessoas jurídicas.

d) Boletos não pagos: Anexar os boletos vencidos, comprovantes de envio e registros de inadimplência ajuda a demonstrar o valor e a data do débito.

e) Comunicações e notificações: Mensagens de cobrança enviadas por e-mail e WhatsApp demonstram a tentativa de negociação prévia e reforçam a boa-fé da locadora. Se houver confissões de dívida ou promessas de pagamento, melhor ainda esses documentos fortalecem a ação.

f) Garantias contratuais (se houver).

g) Identificação do devedor: Ter o CNPJ ou CPF do cliente é fundamental para entrar com a ação. No caso de empresas, os dados dos sócios também podem ser úteis, especialmente se houver indícios de tentativa de fraude ou dissolução irregular.

NOTA DE RODAPÉ: Organização é tudo. Ter todos esses documentos digitalizados, organizados e em ordem cronológica facilita o trabalho do advogado e acelera a análise do juiz. Em alguns casos, a ausência de uma única prova pode comprometer toda a ação, então **ORGANIZE-SE.**

07

TIPOS DE AÇÃO JUDICIAL CABÍVEIS

Uma vez decidido que é hora de recorrer à Justiça, é fundamental escolher o tipo adequado de ação judicial. A escolha correta pode agilizar o processo, aumentar as chances de recuperação do crédito e viabilizar medidas mais eficazes contra o devedor.

No setor de locação de equipamentos, os tipos de ação mais utilizados são:

a) Ação de cobrança: É a ação mais comum. Nela, a locadora pede ao juiz que reconheça a dívida e condene o cliente ao pagamento.

Quando usar:

- Quando há contrato, notas fiscais ou comprovantes de que a dívida existe;
- Quando os valores estão vencidos e não foram pagos.

Características:

- Processo mais formal, com prazos definidos para defesa e resposta;
- Requer comprovação detalhada da dívida;
- Permite pedido de penhora, bloqueio de contas, bens e protesto judicial.

b) Ação de execução: É mais rápida e direta que a ação de cobrança, mas só pode ser usada quando se tem um título executivo, ou seja, um documento tenha força de exigência imediata.

Exemplos de títulos executivos:

- Contrato com cláusula de confissão de dívida, devidamente assinado por ambas as

partes e por duas testemunhas (quando o contrato for firmado fisicamente);

- Duplicatas ou boletos aceitos;
- Cheques ou notas promissórias.

Quando usar:

- Quando você tem um título que comprova a obrigação de pagar e que permite a cobrança direta, sem necessidade de discussão inicial.

Vantagens:

- O devedor é intimado a pagar em 3 dias;
- Caso não pague, o juiz pode determinar imediatamente a penhora de bens ou bloqueio de contas bancárias (via Sisbajud).

c) Ação monitória: É uma alternativa interessante quando se tem provas da dívida, mas não um título executivo formal. A ação monitória transforma documentos (como contratos, planilhas, e-mails) em um título judicial, se o devedor não contestar a dívida no prazo.

Quando usar:

- Quando há contrato assinado e provas da existência da locação, mas o documento não é um título executivo;
- Quando se deseja acelerar a cobrança, sem passar pela fase de instrução típica da ação de cobrança.

Características:

- Processo mais célere que a cobrança comum;
- Caso o devedor não conteste a ação, o juiz já pode emitir uma ordem de pagamento;
- Se houver contestação, a ação se transforma em um processo comum.

d) Protesto judicial: O protesto é uma medida paralela, usada para registrar oficialmente a dívida em cartório. Embora não seja uma ação judicial em si, pode ser feito de forma extrajudicial ou com apoio do juiz, dependendo do tipo de título, é possível protestar o contrato de locação.

Vantagens:

- Pressiona o devedor, pois pode afetar seu nome no mercado;
- Muitas vezes leva o cliente a procurar acordo rapidamente;
- Pode ser usado antes ou durante o processo judicial.

NOTA DE RODAPÉ: Cada tipo de ação tem suas particularidades, vantagens e exigências. A escolha deve ser feita com apoio jurídico, considerando os documentos disponíveis, o perfil do devedor e o valor envolvido.

08

O PASSO A PASSO DO PROCESSO JUDICIAL

Entrar com uma ação judicial pode parecer complexo, mas esclarecidas as etapas do processo, tudo se torna mais previsível. Cada fase tem prazos, regras e possibilidades de defesa para ambas as partes. Agora queremos explicar para você, de forma clara e objetiva, como funciona uma cobrança judicial do início ao fim.

a) Preparação e protocolo da ação: O advogado da locadora reúne todos os documentos, redige a petição inicial (explicando os fatos, a dívida e o pedido) e protocola a ação no fórum competente.

Duração média: 3 a 4 semanas, se toda a documentação estiver em ordem.

b) Citação do devedor: Após o protocolo da ação, o juiz analisa se ela pode prosseguir. Estando tudo em ordem, ele autoriza a citação, ou seja, o envio de uma intimação formal ao devedor, para que o mesmo tome ciência da ação, apresente sua defesa e/ou compareça à audiência inicial de conciliação.

Formas de citação: Oficial de Justiça (visita ao endereço do devedor); Carta registrada com aviso de recebimento (AR); Citação eletrônica (em alguns tribunais, para empresas).

c) Prazos:

- Após a citação, o devedor tem:
- 3 dias para pagar, em ações de execução;
- 15 dias para contestar, em ações de cobrança ou monitória.

d) Defesa do devedor: O devedor pode apresentar defesa, negando a dívida, questionando valores ou pedindo revisão de cláusulas contratuais. Em alguns casos, ele propõe acordo judicial.

e) Réplica e instrução: Se houver defesa, o autor (locadora) pode apresentar réplica em resposta à defesa do devedor. O juiz pode então agendar audiência ou solicitar novas provas, como testemunhas, perícia técnica ou documentos adicionais.

f) Sentença: Após a análise das provas, o juiz profere a sentença, julgando o pedido procedente ou improcedente. Caso a locadora seja vencedora, o juiz determinará o pagamento do valor atualizado, acrescido de juros, multa e honorários advocatícios.

g) Recursos (opcional): A parte vencida pode interpor recurso, o que prolonga o andamento do processo. Caso não haja recurso, ou este seja negado, a sentença transita em julgado, tornando-se definitiva.

h) Fase de execução: Se o devedor não pagar voluntariamente após a condenação, inicia-se a execução da sentença. Nessa fase, o juiz pode:

- Determinar o bloqueio de contas bancárias (via **Sisbajud**);
- Localizar bens e veículos (via Renajud);
- Determinar penhora e leilão de bens;
- Protestar a dívida em cartório.

i) Encerramento: O processo termina quando:

- A dívida é paga ou quitada por meio de acordo;
- A Justiça determina o encerramento por falta de bens do devedor;
- As partes chegam a um acordo formalizado judicialmente.

DICA IMPORTANTE: mesmo durante o processo, é possível negociar. Muitos devedores procuram acordo assim que percebem que a cobrança está sendo levada a sério, devedor pagar quem cobra, e quem cobra com estratégia tem mais chances de receber.

09

CUIDADOS E ESTRATÉGIAS PARA ACELERAR A RECUPERAÇÃO DE CRÉDITO

A cobrança judicial pode levar tempo, mas algumas estratégias práticas e cuidados desde o início ajudam a agilizar o processo, aumentar as chances de sucesso e até evitar que a dívida chegue a esse ponto.

Aqui encontrarão dicas práticas que fazem diferença na rotina da locadora tanto na fase preventiva quanto no contencioso.

a) Faça análise prévia do cliente: Antes de fechar o contrato, analise o histórico do cliente:

- Consulte o CNPJ/CPF em órgãos de proteção ao crédito (Serasa, Boa Vista, SPC, Cenprot);

- Pesquise ações judiciais existentes em nome da empresa ou dos sócios;
- Avalie o risco de inadimplência com base em contratos anteriores.

b) Formalize tudo por escrito: Evite contratos verbais ou informais. Toda negociação deve gerar:

- Contrato assinado;
- Termos de entrega e devolução;
- Notas faturas/fiscais;
- Registros de comunicação (e-mails, mensagens, notificações)

c) Mantenha contato constante: Cobre com profissionalismo e constância:

- Estabeleça prazos curtos para lembrar atrasos (ex: 2, 5 e 10 dias);
- Use linguagem objetiva e respeitosa;
- Proponha acordos de forma amigável antes de escalar para o jurídico.

d) Atue rapidamente após o vencimento: Quanto mais tempo a dívida fica parada, menor a chance de recuperação. Ao perceber que o cliente não vai pagar espontaneamente:

- Inicie imediatamente a cobrança amigável;
- Formalize notificações;
- Prepare os documentos para a ação judicial, se necessário.

e) Tenha apoio jurídico especializado: Um advogado com experiência em locação de equipamentos e cobrança judicial pode:

- Identificar o melhor tipo de ação;
- Utilizar medidas eficazes como penhora, bloqueio e protesto;
- Aumentar a efetividade da recuperação de crédito;
- Evitar erros processuais que atrasem ou prejudiquem a cobrança.

f) Monitore o andamento do processo: Após entrar com a ação, não basta “esperar o juiz”. Acompanhe cada fase com seu advogado:

- Verifique se o devedor foi localizado;
- Solicite medidas de penhora se houver demora no pagamento;
- Mantenha-se atualizado sobre recursos e prazos.

Nota de rodapé: Cobrar judicialmente é um direito da locadora, mas com estratégia e profissionalismo, é possível evitar processos demorados, reduzir prejuízos e até recuperar o crédito antes da judicialização.

10

MODELOS PRÁTICOS DE CLÁUSULAS E NOTIFICAÇÕES

Na rotina da locadora de equipamentos, documentação bem redigida pode ser a chave para evitar problemas com inadimplência e facilitar a cobrança judicial, caso necessário. Agora iremos apresentar modelos práticos de cláusulas contratuais e notificações que podem ser adaptados para a sua realidade.

a) Cláusula contratual de penalidade por inadimplência: Essa cláusula estabelece as consequências da falta de pagamento, como multas, juros e encargos, o que facilita a cobrança judicial caso o contrato seja descumprido.

Modelo de cláusula: “Em caso de inadimplemento das obrigações financeiras previstas neste contrato, o LOCATÁRIO ficará sujeito a multa de X% sobre o valor total da dívida, acrescida de juros de X% ao mês e correção monetária, conforme índice (especificar índice, ex: IPCA, IGPM), além de ser responsável pelas custas e honorários advocatícios decorrentes da cobrança judicial, caso necessária.”

b) Cláusula de retorno do equipamento em caso de inadimplência: Essa cláusula garante que, caso o locatário não cumpra com suas obrigações, a locadora poderá retomar os bens locados sem a necessidade de recorrer ao judiciário imediatamente.

Modelo de cláusula: “Caso o LOCATÁRIO não efetue o pagamento dentro do prazo

estipulado, o LOCADOR poderá, sem necessidade de aviso prévio, proceder à retirada dos equipamentos, independentemente de ação judicial, mediante comunicação por escrito, e o LOCATÁRIO deverá arcar com os custos da retirada e devolução.”

c) Notificação de cobrança amigável: A notificação amigável é a primeira etapa da cobrança judicial. Ela serve para informar o cliente sobre o débito e buscar uma solução amigável.

MODELO DE NOTIFICAÇÃO DE COBRANÇA

Prezado (Nome do cliente),

Informamos que, conforme o contrato de locação nº [número], firmado em [data], o pagamento da fatura referente ao aluguel do equipamento [nome do equipamento] com vencimento em [data] não foi realizado até a presente data.

Solicitamos que o pagamento seja efetuado até [data], no valor total de R\$ [valor], acrescido de multa, juros e correção, conforme previsto no contrato. Em caso de dúvida, estamos à disposição para negociar uma solução amigável.

Caso não haja o pagamento até a data acima, serão tomadas as medidas legais cabíveis, incluindo a cobrança judicial.

Atenciosamente,

[Seu nome]

[Nome da locadora]

[Contato]

d) Notificação de cobrança judicial (pré-processual): Quando a cobrança amigável não surte efeito, esta notificação é o último aviso antes da ação judicial.

IMPORTANTE: nesse momento já deve ter os documentos organizados e o seu advogado informado, para que sejam ágeis,

MODELO DE NOTIFICAÇÃO DE COBRANÇA JUDICIAL

Prezado cliente,

Considerando o não pagamento da dívida de R\$ (valor), referente ao contrato de locação nº (número), com vencimento em (data) e as tentativas infrutíferas de resolução amigável, informamos que, caso o pagamento não seja realizado até (data), tomaremos as medidas judiciais necessárias para a recuperação do crédito, incluindo a cobrança de honorários advocatícios, custos processuais e demais encargos previstos.

Aguardamos breve retorno,

Atenciosamente,
Fulano de tal
Locadora do José
WhatsApp e telefone fixo

e) Modelo de termo de confissão de dívida (após a negociação)
Caso o devedor se mostre disposto a negociar e reconheça a dívida, esse termo pode ser útil para formalizar o compromisso de pagamento.

MODELO DE DE TERMO DE CONFISSÃO DE DÍVIDA

“Eu, [Nome do devedor], inscrito no CPF/CNPJ nº [informar], residente e domiciliado em [endereço], reconheço a dívida no valor de R\$ [valor] referente ao contrato de locação nº [número], firmado em [data]. Comprometo-me a pagar o valor de R\$ [valor acordado] até [data] de acordo com as condições estipuladas entre as partes. Fico ciente de que, em caso de descumprimento, a locadora poderá adotar as medidas legais para a cobrança do débito.”

DICA PRÁTICA:

Revise sempre o conteúdo das cláusulas contratuais e notificações antes de assinar um contrato ou enviar uma comunicação. Ajuste os modelos às suas necessidades específicas, garantindo que as informações sejam claras e que os direitos da locadora estejam devidamente resguardados. CONSULTE SEMPRE UM ADVOGADO.

11

CONCLUSÃO

Cobrar um cliente inadimplente nunca é agradável, mas, quando feito de forma profissional e embasada, é uma ação legítima e necessária para garantir a saúde financeira da sua empresa.

Este e-book foi elaborado com o propósito de esclarecer, orientar e capacitar locadoras de equipamentos a enfrentarem a inadimplência de forma assertiva e estratégica. Com contratos bem feitos, documentação organizada e apoio jurídico especializado, a recuperação de crédito se torna mais eficaz e menos desgastante.

Se você chegou até aqui, está no caminho certo para proteger a sua locadora e tomar decisões mais assertivas. Conte sempre com apoio profissional e continue buscando conhecimento.

Desejamos sucesso nas suas cobranças e cada vez menos necessidade de fazê-las.

**Acesse as nossas mídias:
@dradorental**

**Para mais informações
entre em contato:
(11) 2898-9928 | (11) 93296-9164**

MZ
•ADVOCACIA•
