

Prejuízo com inadimplência é coisa do passado

Joaquim Mora Fernandes

Consultor da Sociedade Faria de Oliveira Advogados

São Paulo, 31 de Março de 2020

Hoje em dia prejuízo com inadimplência é coisa do passado.

As funções do gestor financeiro como: a análise de crédito, a gestão e monitoramento da carteira de cliente, o gerenciamento de riscos em tempo real de clientes nacionais e internacionais, são modernas ferramentas de administração financeira que permitem ao executivo da área aliviar a constante pressão de garantir o fluxo de caixa com segurança.

O gestor pode ainda selecionar, dentre sua carteira de clientes, aqueles que podem oferecer algum risco e inclui-los em uma relação separada de toda a carteira, para ser analisado e definido um limite de crédito assegurado. Esse limite é baseado no perfil de cada cliente e não do fornecedor, desonerando o cadastro do fornecedor.

A tecnologia oferece sistema baseado em modernos modelos estatísticos que vai facilitar a tomada de decisão e a concessão de prazos de pagamentos de até 180 dias, com toda segurança de recebimento das vendas.

Se a qualquer momento algum cliente tiver algum apontamento, mesmo que seja com outro fornecedor, no Brasil ou no exterior, a seguradora vai informar o fornecedor brasileiro e sugerir o controle das vendas e mesmo orientar a limitação de vendas a prazo.

Saber com antecedência qual é capacidade financeira de seus clientes facilita estabelecer os valores, prazos de pagamentos e mesmo ter a liberdade de vender ainda mais, pois conhece os limites das garantias desse cliente.

Além de superar uma das principais preocupações do gestor financeiro: o risco de inadimplência, a transação bancária de descontos de duplicatas ou de financiamentos terão custos reduzidos ou crédito aumentado porque o Certificado de Seguro traz as garantias de recebimento.

Ao participar de alguma feira ou rodada de negócios e mesmo antes de visitar um novo cliente o executivo comercial previdente pode solicitar a avaliação de garantias e ir sabendo os limites que poderá negociar.

Digamos que uma empresa está frente a frente com um potencial cliente e surgiu a possibilidade de um bom negócio mas depende de prazos de pagamentos. Em poucos minutos a empresa pode obter a análise e avaliação de garantia desse cliente, permitindo a continuação da negociação com toda garantia.

A prospecção de novos mercados, a busca de clientes no Brasil ou no exterior, levantando as capacidade financeira através de 25 critérios permitem selecionar e personalizar, dentre de mais de 200 mil empresas em todo mundo, seus futuros clientes, são realidades para ampliar vendas com segurança e qualidade.

Vejam um exemplo: se um cliente deixa de pagar R\$ 30.000,00 e o lucro médio do fornecedor é 7%, a perda é de R\$ 2.100,00. Com esse valor o fornecedor segura R\$ 300.000,00 de faturamento! No entanto o prejuízo seria de R\$ 30.000,00 e para recuperá-los precisaria vender outros R\$ 428.600.000,00!

O que o gestor descobre é que se investir 0,2% a 0,8% de vendas para os aqueles clientes selecionados vai ter certeza que vai receber!

Essa moderna ferramenta é o Seguro de Crédito, operado no Brasil por grandes seguradoras internacionais.



FARIA DE OLIVEIRA
ADVOGADOS

Law Firm

www.fariadeoliveira.com