As penalidades financeiras (multas e juros) devem ser estabelecidas juntamente com outras diretrizes, para garantir a saúde financeira da empresa.

Mesmo tomando todas as precauções, fazendo um cadastro completo dos clientes e adotando uma política de crédito adequada para as vendas a prazo, alguns clientes acabam atrasando o pagamento de suas prestações. Quando isso ocorre, o empresário se vê diante da temível inadimplência, que pode comprometer o equilíbrio financeiro da sua empresa.

O empreendedor que decide efetuar vendas a prazo deve definir os procedimentos de cobrança que deverão ser adotados tão logo ocorra a inadimplência. Para combater esse mal, o principal remédio é agir com rapidez, ou seja, iniciar prontamente o processo de cobrança, para receber os recursos financeiros em atraso, a fim de preservar a saúde financeira da empresa.

Os procedimentos são rotinas e tarefas a serem executadas, as quais devem ser baseadas nos critérios e diretrizes definidos pela empresa.

Fique de olho

Veja as sugestões de alguns procedimentos de cobrança:

- Sistema de controle das contas a receber;
- Penalidades financeiras (multas e juros);
- Atraso máximo permitido, a partir do qual as ações de cobrança serão iniciadas;
- Critérios e parâmetros para a renegociação da dívida;
- Contatos a serem feitos e seus respectivos prazos;
- Registro do cliente inadimplente nos órgãos de proteção ao crédito;
- Prazo e forma de comunicação ao(s) fiador(es) ou avalista(s);
- Medidas extrajudiciais e judiciais a serem tomadas;
- Respeito ao Código de Defesa do Consumidor no que se refere à cobrança de dívidas.

CONTE CONOSCO, ESTAMOS A SUA DISPOSIÇÃO.

MACHADO, ROCHA
& DUARTE
ADVOCACIA