

MARCELO DE FAZZIO

COMO COMBATER A INADIMPLÊNCIA



1. PESQUISA DE CNPJ NO GOOGLE



Antes de fechar qualquer negócio, a primeira linha de defesa é a informação. Uma busca rápida pode revelar o histórico jurídico e a reputação da empresa no mercado, evitando parcerias com empresas que já possuem processos por falta de pagamento.

2. CONSULTA A COLEGAS REPRESENTANTES



O mercado fala. Trocar informações com outros profissionais da área ajuda a identificar padrões de comportamento de pagamento que não aparecem em documentos oficiais. A experiência de um colega pode ser o alerta que você precisa.

3. COMPROVANTES DE PAGAMENTOS RECENTES



Solicitar evidências de compromissos honrados com outros fornecedores é uma forma prática de validar a saúde financeira atual do novo cliente. Verifique a pontualidade e a regularidade desses pagamentos.

4. PAGAMENTOS ANTECIPADOS INICIAIS

DOMINGO	SEGUNDA	TERÇA	QUARTA	QUINTA	SEXTA	SÁBADO
		1	2	3	4	5
7	7	8	9	10	11	12
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	24	25	26
28	29	30				

Estabeleça uma relação de confiança gradual. Exigir o pagamento antecipado nas primeiras 3 transações elimina o risco inicial e testa o compromisso real do cliente com a parceria comercial.

5. MONITORAMENTO PERIÓDICO DO PDV



A prateleira vazia é um sinal. O monitoramento presencial periódico permite identificar se o cliente está com dificuldades de reposição ou falta de produtos, o que geralmente precede problemas de fluxo de caixa e inadimplência.

6. ATENÇÃO A PEDIDOS DESPROPORCIONAIS



Quando um pedido foge do padrão habitual, é feito sem critério ou sem qualquer tentativa de negociação, desconfie. Isso pode indicar uma tentativa desesperada de estocagem sem a intenção real de efetuar o pagamento futuro.

7. VENDAS POR WHATSAPP E CLIENTES INCOMUNS



A informalidade excessiva ou contatos repentinos de clientes incomuns solicitando atendimento apenas por canais digitais podem ser táticas para contornar processos de análise de crédito mais rigorosos. Mantenha o critério!