A hand holds a glowing lightbulb over a white piggy bank. In the foreground, there are stacks of coins. The background is a blurred person in an orange shirt. A teal banner is overlaid on the left side.

**Dicas para evitar
a inadimplência
com as vendas
de Fim de Ano**

SEBRAE

SUMÁRIO

1. O que é inadimplência	03
2. Dados de inadimplência no Brasil	05
3. Ferramentas para evitar a inadimplência.....	06
4. Estabeleça formas de pagamento seguras	08
Referências.....	10



1. O que é inadimplência?

O final de ano está próximo, e todo empreendedor sabe que esta é uma das épocas mais importantes do ano para impulsionar as vendas. As férias escolares, as festas de Natal e Ano Novo impulsionam bastante o consumo. Além disso, o 13º salário de boa parte dos brasileiros garante que haverá mais dinheiro em circulação.

E quando aumentam as vendas, sabemos que também aumentam as dores de cabeça do empreendedor com as **inadimplências**.

O que é inadimplência?

A inadimplência é o descumprimento de uma obrigação financeira contraída por pessoa física ou jurídica. Esse descumprimento afeta toda a cadeia produtiva, em especial, o pequeno empreendedor que, muitas vezes, não possui recursos suficientes em caixa para honrar seus compromissos com seus fornecedores e colaboradores, por exemplo.



A inadimplência pode ser caracterizada por:



Cancelamentos de compras no cartão de crédito;



Pedidos de estorno depois que o produto já foi enviado;



Vendas no boleto também podem se tornar um problema com golpes e falsificações.



Para refletir:

Grandes empresas do varejo já começaram a observar de perto a alta da inadimplência. Nos primeiros trimestres de 2022, marcas como Marisa, Riachuelo e Renner, por exemplo, já apontaram um aumento no número de calotes. Isso significa que, se grandes empresas com muita estrutura financeira estão preocupadas com a inadimplência, como fica o pequeno empreendedor?



2. Dados de inadimplência no Brasil

No Brasil, o número de inadimplentes cresceu neste ano de 2022. De acordo com o **Mapa da Inadimplência**, o Brasil já conta com mais de **65 milhões de cadastros** com algum tipo de dívida. Um relatório de abril deste ano do Serasa Experian ainda fez outros levantamentos:

**R\$ 263
bilhões**

é o valor total a receber pelas empresas, somando os valores de todas as dívidas.

**R\$ 5,5
milhões**

é o tamanho da inadimplência das empresas de micro e pequeno portes.

**6
milhões**

é a quantidade de empresas inadimplentes no Brasil.



Então, como evitar a inadimplência com as vendas de Natal?

É possível evitar boa parte dos problemas com inadimplência com algumas medidas e decisões. Existem certas ferramentas para facilitar a gestão e a agilidade na tomada dessas decisões. Vamos a elas!



3. Ferramentas para evitar a inadimplência

1. Conheça seu consumidor

Não é só o cliente que precisa conhecer de quem realiza a compra! Saber quem é o seu cliente também é importante, uma vez que a concessão de crédito sem validação dos dados do consumidor é uma aposta arriscada. Não deixe a ansiedade de vendas te desviar deste cuidado.

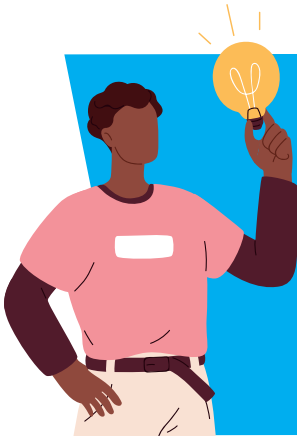
- >> Colete as informações do seu público;
- >> Entenda melhor os hábitos de compras dos seus consumidores; e
- >> Reconheça os perfis de pagador.

Essas atitudes simples também criam mais fidelização com seu público e estreitam os laços de confiança entre vendedor e cliente.

2. Organize seu financeiro

Quando falamos de inadimplência, é preciso ter um **controle** mais rígido do setor financeiro. Mapeie suas etapas de pagamento para monitorar com mais agilidade possíveis erros e falhas.

O monitoramento do financeiro vai garantir **agilidade** na tomada de decisão e **identificação** de possíveis inadimplências com antecedência. É muito importante ter um profissional que possa cuidar totalmente deste setor, mas sabemos que o empreendedor executa boa parte das tarefas sozinho.



Dica:

Automatizar alguns processos internos, como a régua de cobranças que envia lembretes automáticos de títulos a vencer e executa ações programadas para receber os atrasos. A digitalização é uma saída para o pequeno empreendedor não ficar refém de todas as tarefas necessárias para o funcionamento de uma empresa.

3. Faça a consulta e a análise de crédito

Nem sempre é possível fazer uma análise de crédito completa a começar pelo próprio tamanho da operação da empresa. No entanto, é necessário optar, pelo menos, pela consulta de crédito, que pode ser feita com o seguinte passo a passo:

- >> Verifique o histórico de compras do cliente na sua loja;
- >> Mantenha sempre atualizados dados como: renda mensal e dados de contato; e
- >> Guarde com atenção todos esses dados para também apresentar à Justiça, caso necessite entrar com alguma ação.

Normalmente, as ferramentas para análise de crédito levam em conta diversas fontes de consulta, sendo elas: **SERASA**, **SPC** (Serviço de Proteção ao Crédito) e o **Sisbacen** (Sistema de Informações do Banco Central).

Um cliente registrado como inadimplente em uma dessas plataformas poderá ser um caso de inadimplência ao seu negócio. Por isso, é aconselhável evitar uma venda a prazo ou via cartão de crédito.

4. Invista no combate às fraudes com tecnologia e informação

Há ferramentas antifraudes no mercado para auxiliar o empreendedor a fugir destes golpes. No mais, é preciso estar acompanhando os noticiários para manter-se informado e atualizado sobre novos golpes e fraudes de maneira mais recorrente.



4. Estabeleça formas de pagamento seguras

Aqui, é necessária estratégia para definir quais as formas de pagamento você vai disponibilizar para os seus clientes. Vendas a prazo? Crediário? Boletos? Aceita cheques? A forma de pagamento é de total escolha do empreendedor e depende muito do perfil dos seus clientes.

No entanto, é preciso oferecê-las de maneira controlada e segura, uma vez que cada uma tem suas vantagens e desvantagens. Assim, depois da análise de perfil dos seus clientes, fica mais fácil oferecer tipos de pagamento diferenciados para aqueles clientes que são melhores pagadores e mais confiáveis.





Crie programas de fidelidade para os clientes bons pagadores

O tema da inadimplência já circula bastante entre todos os brasileiros. Assim, os bons pagadores também gostam de ser reconhecidos por esta característica. Pense em um programa de fidelidade que atraia e mantenha esses bons clientes. O final de ano é movimentado com aumento de vendas, logo, pense em ofertas especiais, condições diferenciadas de pagamento e brindes para estes clientes.

Com estratégias bem pensadas e ações rápidas, é possível diminuir a inadimplência dos clientes no final de ano para que o empreendedor consiga ter sucesso nas vendas.



**Conte com o apoio do Sebrae, que
estará com você durante o ano todo!**

Referências



Empreendedor. 2022. Incerteza e inflação vão afetar as vendas de Natal. Disponível em <<https://www.empreendedor.com/incerteza-e-inflacao-vao-afetar-as-vendas-de-natal/>>

Conteúdo do Estadão. 2022. Alta da inadimplência atinge grandes varejistas. Disponível em <<https://exame.com/negocios/alta-da-inadimplencia-atinge-grandes-varejistas/>>. Acesso em 23 de outubro de 2022.

Mapa da Inadimplência. 2022. Disponível em <<https://www.serasa.com.br/limpa-nome-online/blog/mapa-da-inadimplencia-e-re-nogociacao-de-dividas-no-brasil/>>

PARCEIRO IUGU. 7 dicas para controlar a inadimplência nas vendas online. 2021. Disponível em <<https://www.iugu.com/blog/dicas-para-controlar-a-inadimplencia-nas-vendas-online>>

PARREIRA, Leonardo. 7 motivos para seu e-commerce realizar a análise de crédito. 2022. Disponível em <<https://blog.cedrotech.com/7-motivos-para-seu-e-commerce-realizar-a-analise-de-credito>>

PEREIRA, Nei Eurico. 2022. Fim de ano: muitas vendas, pouco recebimento. Como combater a inadimplência? Disponível em <<https://bettegacob.com.br/blog/muitas-vendas-pouco-recebimento/>>

Redação IUGU. 2019. Régua de cobrança: entenda o que é e qual a sua importância. Disponível em <<https://www.iugu.com/blog/pa-ra-que-serve-regua-de-cobranca>>

Serasa Experian. 2022. Disponível em <<https://www.serasaexperian.com.br/busca/?search=inadimpl%C3%Aancia>>

