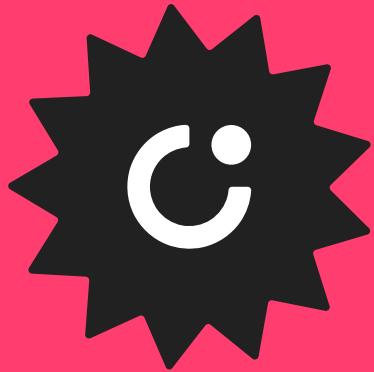




ebook



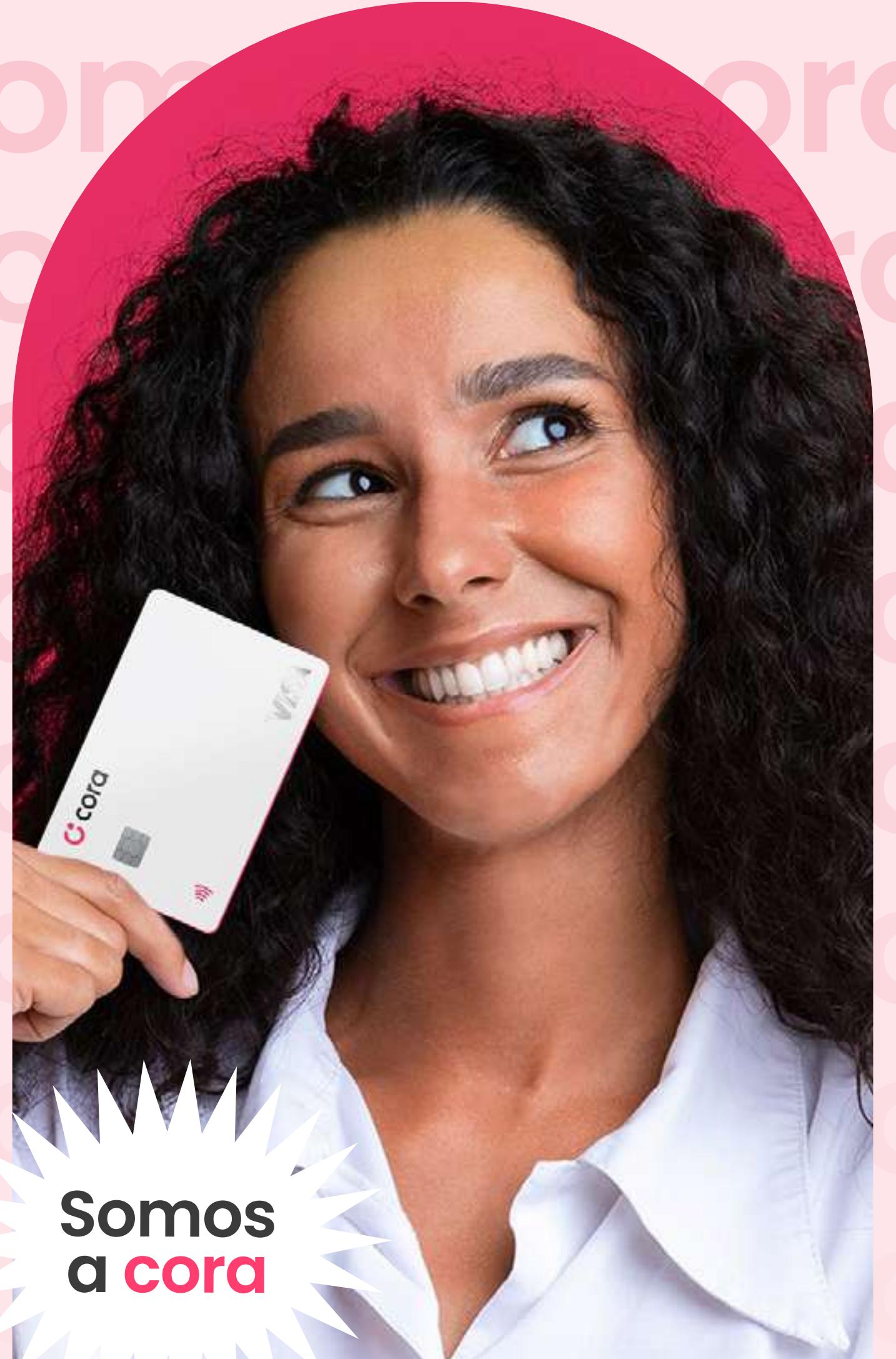
# Planilha de Controle de Inadimplência:

controle os recebíveis com essa  
ferramenta gratuita



# Somos a cora

# Somos a cora



## Quem somos

Na Cora, enxergamos as pessoas por trás de cada pequeno negócio. Entendemos os seus anseios e queremos apoiar os seus sonhos. É por isso que nos comprometemos a oferecer produtos e serviços financeiros que os pequenos e médios empreendedores sempre mereceram, mas nunca tiveram acesso.

Nesse sentido, estamos aqui para reduzir a sobrecarga de trabalho causada pelo acúmulo de funções e libertá-lo de serviços financeiros onerosos e defasados, que fazem parte da complexidade que a indústria financeira impôs aos pequenos por muitos anos.

A Cora é uma Conta Digital criada por empreendedores e para empreendedores, projetada para eliminar a burocracia, as taxas abusivas e facilitar a administração das finanças dos pequenos e médios negócios.

Acreditamos que as visões sonhadoras dessas pessoas podem estabelecer uma economia saudável e favorecer o crescimento financeiro do país. Mas, para isso, é preciso que quem empreende tenha à sua disposição serviços financeiros criados para favorecê-lo, e não somente para garantir o lucro das instituições financeiras.

Nós cansamos de burocracias, taxas abusivas e processos lentos. O nosso propósito é apoiar e simplificar a vida financeira das pessoas empreendedoras no Brasil.

[Conheça mais sobre a Conta Cora](#)





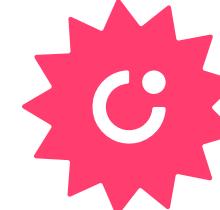
# Introdução

Como você faz o **controle da inadimplência na sua empresa**? O atraso de pagamentos pode comprometer a relação entre clientes e marcas, desestimulando ambas as partes a continuarem o negócio.

Mas qual empresa nunca lidou com um cliente inadimplente? Essa é uma situação muito comum, inclusive para os pequenos negócios. Por outro lado, **a própria empresa pode acabar atrasando os pagamentos** por falta de organização financeira interna, se tornando assim, a parte inadimplente

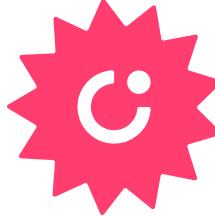
A boa notícia é que existem maneiras de evitar os dois cenários de atraso. Neste material, vamos explicar em detalhes o que é a inadimplência, quais riscos ela representa para o seu negócio, qual a importância de fazer um controle eficiente desse processo e como a sua empresa pode evitar a inadimplência.

**Aproveite o material!**





# O que é inadimplência?



A **inadimplência** corresponde à falta de pagamento de uma determinada conta. Um cliente inadimplente é alguém que não cumpriu com as obrigações financeiras que tinha com a empresa na qual comprou um produto ou contratou um serviço.

Esse é um **grande problema para empresas de todos os tamanhos**, acarretando prejuízos financeiros significativos para os negócios. Mas a inadimplência também pode ser praticada por uma organização que deixa de pagar seus fornecedores, por exemplo.

A **falta de controle financeiro** pode levar pessoas físicas e jurídicas a não cumprirem com suas obrigações financeiras por puro esquecimento. Com isso, os consumidores e empresas podem ser pegos desprevenidos na hora da cobrança, sem saber que estavam devendo.

# O que é controle de inadimplência?

Quando o assunto é **controle de inadimplência para pequenos negócios**, falamos em fazer um acompanhamento preciso das contas (e dos prazos) a pagar e a receber para identificar a falta de pagamento. Nesse controle, a empresa deve incluir informações, como a data esperada para pagamento, o valor inicial, a multa por atraso, o valor final da conta e o prazo em que ela foi paga.

Isso pode ser feito de diversas maneiras, desde a mais simples, utilizando papel e caneta, até a mais refinada, adotando um **sistema de gestão especializado**. As empresas também podem utilizar **planilhas de controle de inadimplência** para anotar as informações sobre pagamentos e recebimentos em atraso.

Independentemente do método, o mais importante é que ele funcione para o tamanho e o tipo de empresa que quer fazer o controle desse processo.



# Quais os riscos da inadimplência para os pequenos negócios?

A inadimplência (tanto a que os clientes praticam, como a que a própria empresa pratica) pode trazer **prejuízos financeiros para os pequenos negócios** e comprometer o fluxo de caixa.

Se a empresa está inadimplente, terá que **pagar multas ou arcar com os juros** pelo atraso do pagamento, somando um custo inesperado ao caixa daquele mês. Se os atrasos forem frequentes, a **credibilidade da empresa** junto aos fornecedores ou instituições financeiras pode ficar comprometida. Isso dificulta, inclusive, o acesso a crédito, caso a empresa precise fazer um empréstimo futuramente.

O lado que sofre com a inadimplência dos clientes acaba tendo o seu **planejamento financeiro prejudicado** pela falta dos valores esperados. Mesmo que a empresa cobre multas dos clientes pelo atraso, pode acabar não tendo recursos para cumprir com os seus compromissos.

Em outras palavras, a inadimplência compromete todo o ciclo financeiro de uma empresa, prejudicando também a lucratividade do negócio e, consequentemente, seu crescimento no mercado.



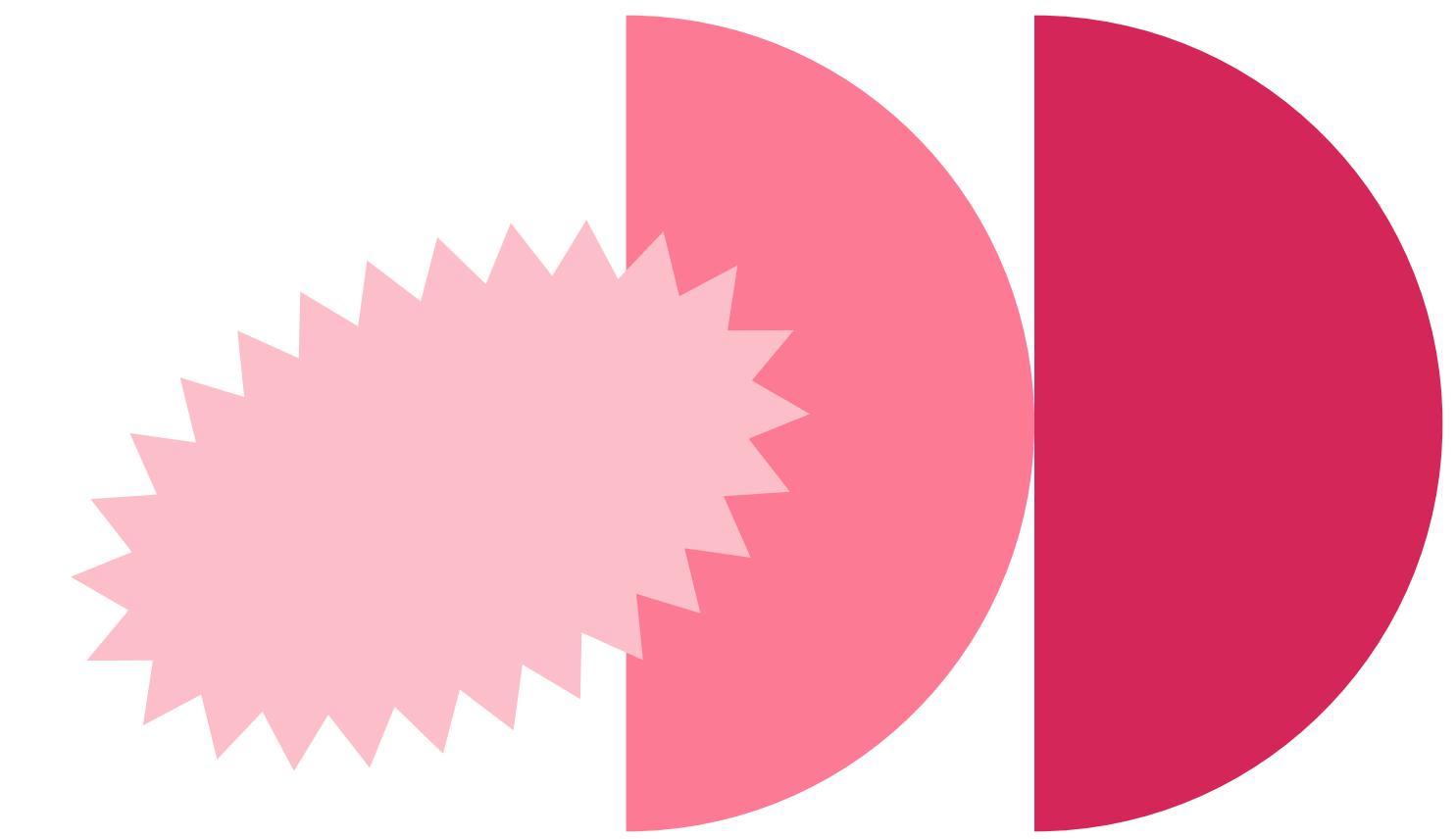


# Qual a importância do controle de inadimplência?

Controlar a inadimplência é um elemento fundamental para **manter a saúde financeira do negócio**. Com essa verificação, a sua empresa consegue identificar quais clientes estão com os pagamentos em atraso e, a partir disso, **criar um modelo eficiente de cobrança** para evitar os prejuízos financeiros.

Reduzindo a inadimplência, a sua empresa consegue ter mais previsibilidade a respeito dos valores que receberá no final do mês, podendo **planejar seus investimentos com mais eficiência** e evitar surpresas desagradáveis.

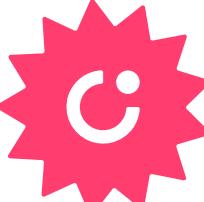
Se o seu negócio tem um alto índice de inadimplência, pode acabar o mês apagando incêndios e correndo atrás do prejuízo para manter as suas obrigações em dia.



# Como evitar a inadimplência e fazer um controle eficiente?

Agora que você já entendeu a importância de evitar a inadimplência para as finanças da sua empresa, trouxemos alguns passos para você implementar no seu negócio e fazer um controle mais eficiente desse processo. Confira!





# Diversifique as formas de pagamento e esteja disponível para negociações

## 1

Às vezes, os clientes podem atrasar um pagamento por não ter o valor necessário para arcar com a despesa na data prevista. Nesse caso, uma extensão do prazo pode resolver o problema.

Além disso, também é interessante oferecer outras opções de pagamento, de modo que o cliente tenha formas mais flexíveis para conseguir pagar o débito. Alguns desses meios de pagamento são:

- Pix;
- Boleto;
- Dinheiro;
- Cartão de crédito;
- Cartão de débito;
- Transferência por TED;
- Transferência por DOC

Outra opção ainda é oferecer condições especiais de quitação, como descontos ou até a anulação da multa por atraso caso o cliente realize o pagamento dentro de um determinado período.

Também é importante entender o contexto do cliente, para poder oferecer uma saída realmente eficiente para que o pagamento seja realizado com sucesso. Vale dizer que receber o pagamento, ainda que com juros reduzidos, é melhor do que esperar meses para receber o valor. Ou ainda, precisar utilizar os meios judiciais para que isso aconteça.

Dessa forma, oferecer saídas personalizadas para auxiliar os consumidores na quitação das dívidas é uma forma de também manter um bom relacionamento.

Já pensando nos atrasos nos pagamentos para fornecedores, a negociação também é uma ótima saída. Explique a situação para os seus parceiros e proponha uma alternativa para cumprir com a sua obrigação financeira.

Se você mantém uma boa relação com seus fornecedores e nunca atrasa os pagamentos, mas teve um problema em um mês específico, reporte esse contexto. A tendência é que o seu parceiro de negócio entenda a situação e busque alternativas para a efetivação do pagamento.

# Crie uma estratégia de cobrança

Uma das formas mais eficientes de evitar a inadimplência no seu negócio é criar um processo de cobrança. Ou seja, estabelecer um plano estratégico para cobrar os clientes de maneira consistente.

A melhor forma de combater a inadimplência é atuar para que ela não aconteça. Nesse sentido, uma dica é enviar notificações com antecedência para lembrar as pessoas de que o prazo do pagamento está chegando.

Você pode enviar uma mensagem com 5 dias de antecedência, 1 dia antes do prazo, no dia do vencimento e 1 dia depois, quando o pagamento já for considerado em atraso. Essa estratégia é chamada de régua de cobrança e é muito eficiente, já que algumas pessoas se tornam inadimplentes apenas por esquecimento.

A planilha de controle de inadimplência te ajuda a ter o controle das datas e das entradas para enviar a régua de comunicação nos dias corretos. Cobrar um cliente por engano compromete bastante a imagem do seu negócio e ainda desgasta a relação com o cliente.

Utilizar a ferramenta é uma ótima forma de evitar erros e manter todas as informações organizadas.



# Anote todos os pagamentos e recebimentos

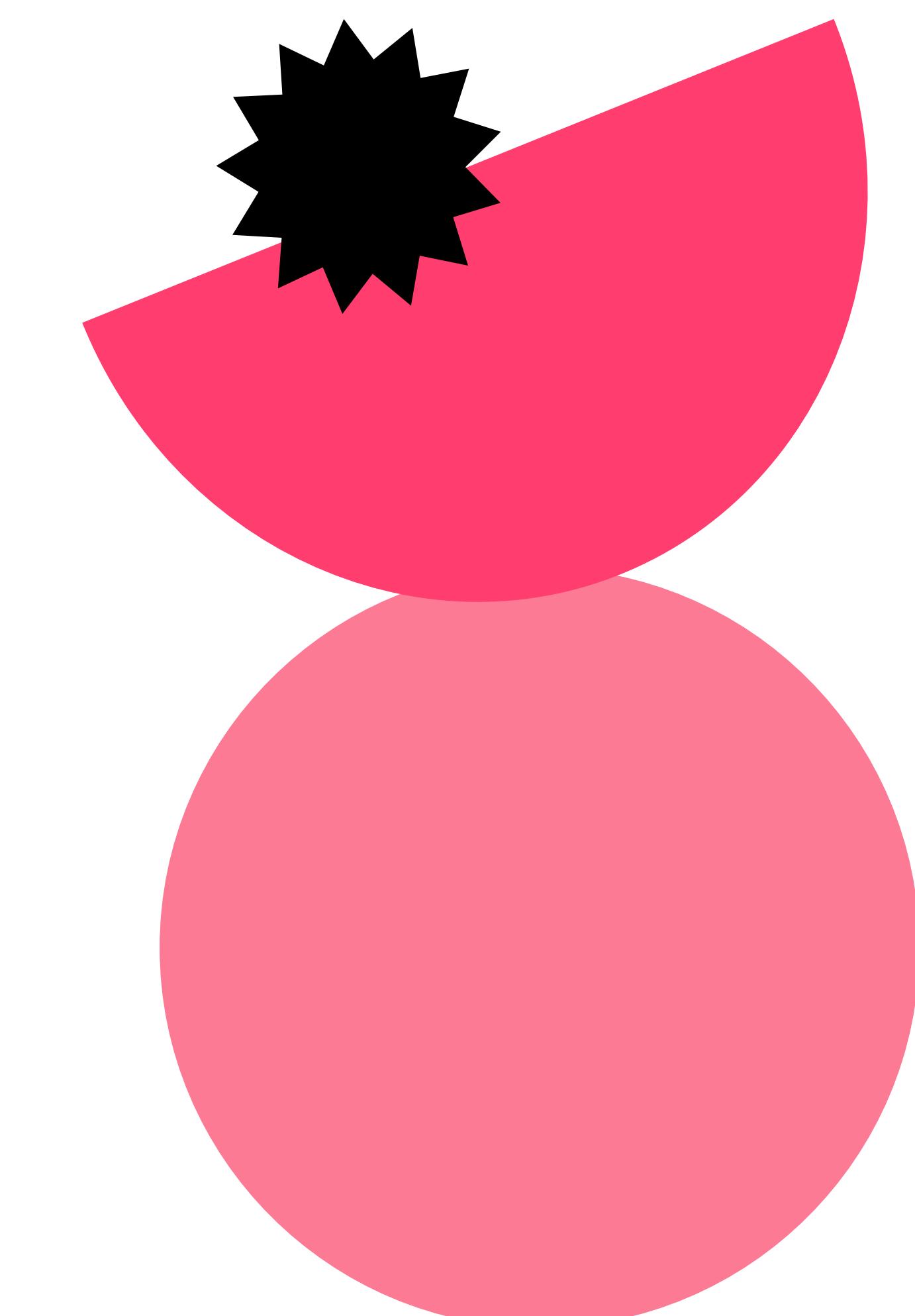


Para ter mais controle sobre quais pagamentos foram realizados, quais estão no prazo e quais estão em atraso, anote tudo o que a sua empresa receber pelas vendas e todas as contas que deve pagar.

Parece bobeira, mas não fazer os lançamentos no momento em que eles acontecem pode gerar uma enorme confusão para a sua gestão, deixando seu caixa sujeito a erros.

Pior que isso, anotar as informações só de vez em quando é praticamente a mesma coisa que não anotá-las nunca, porque o seu negócio perde o controle sobre as transações que não foram registradas.

Portanto, mantenha sua planilha organizada. O registro correto das informações permite que você tenha uma visão global sobre as finanças do negócio, identificando mais facilmente os pontos de inadimplência.



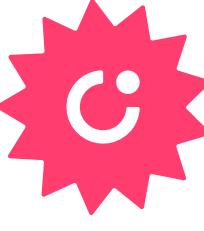
# 4

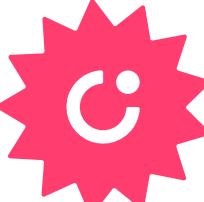
## Adote a conciliação bancária

A [conciliação bancária](#) é o processo de comparar os registros financeiros internos da sua empresa com o extrato bancário da instituição financeira na qual o seu negócio tem conta. A ideia é verificar se as informações em ambos os documentos estão iguais ou se há alguma diferença. Em caso de irregularidades, você deve procurar o que está errado, para que os dados sejam os mesmos.

Pensando na inadimplência, esse processo é eficiente porque permite que você faça uma dupla checagem entre as informações da planilha de controle e os lançamentos do extrato.

A partir disso, a conciliação ajuda a identificar quem são os clientes inadimplentes e a resolver o problema. Por outro lado, a conciliação também ajuda a perceber quando a sua empresa esquece de realizar um determinado pagamento. Nesse caso, basta seguir as dicas de negociação que mencionamos anteriormente.





# Faça uma planilha de controle

Você pode criar uma aba para os pagamentos que devem ser realizados pelos seus clientes e outra com as obrigações financeiras da sua empresa. Assim, o seu negócio tem ainda mais clareza sobre suas finanças e pode agir de forma mais estratégica para resolver cada problema de inadimplência de acordo com o contexto.

Mas você não precisa montar uma planilha do zero. Nós temos um modelo pronto para você baixar gratuitamente e começar a usar hoje mesmo. A nossa planilha de controle de inadimplência é personalizável para que você inclua o uso da ferramenta no seu dia a dia.

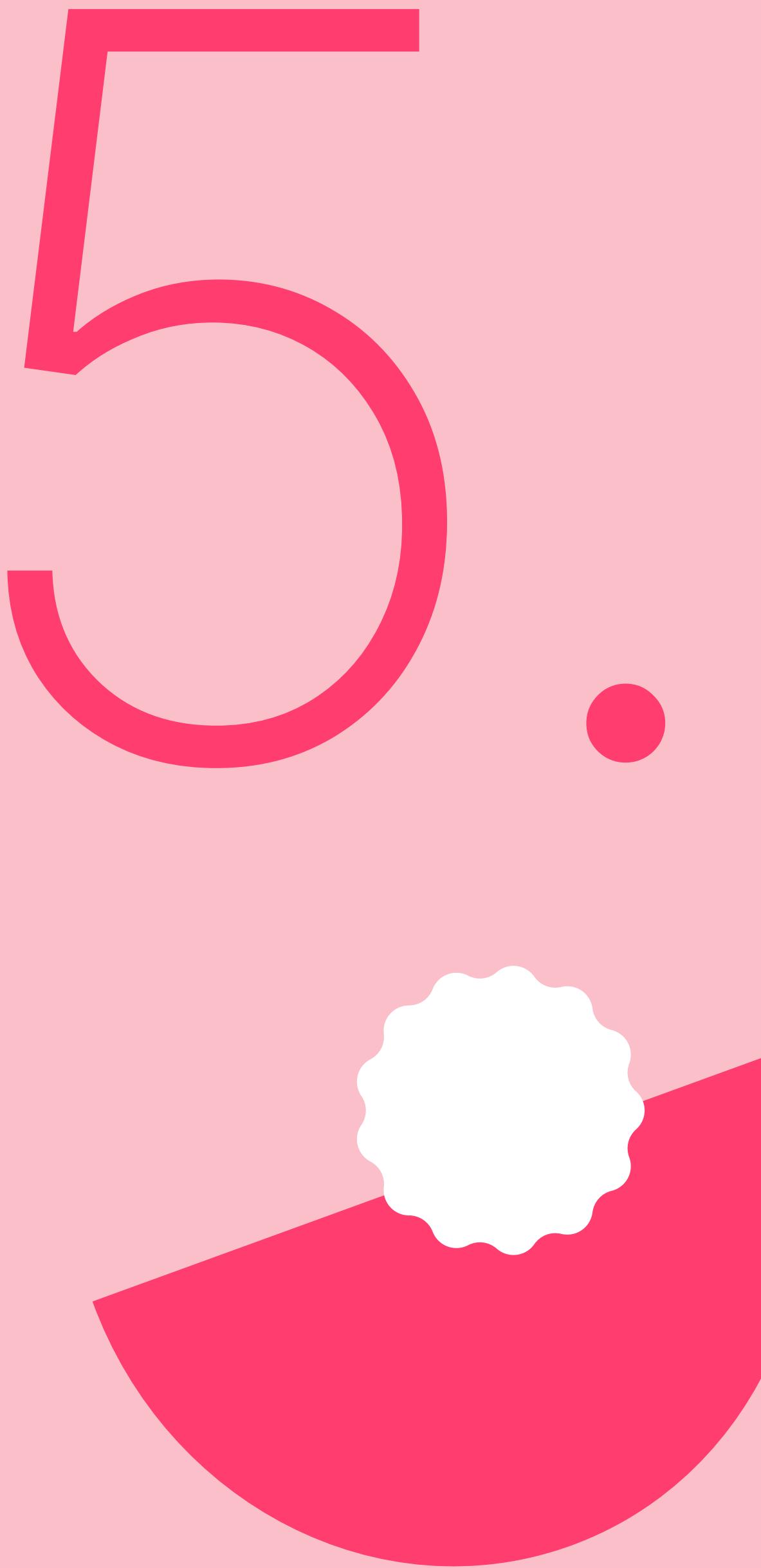
Para ter acesso ao material e começar a controlar a inadimplência na sua empresa, é só fazer o download e começar a lançar as informações.

[Clique aqui para baixar](#)

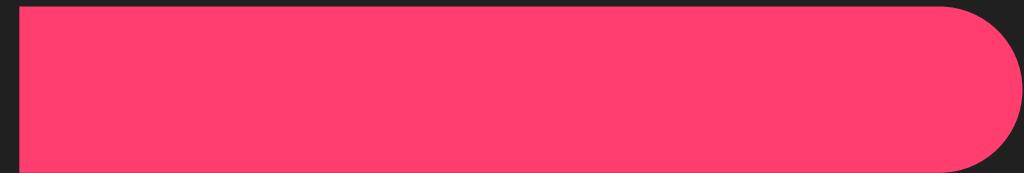
Uma planilha de controle de inadimplência é uma maneira bastante eficiente de ter todos os seus registros de prazos e pagamento organizados em um único lugar. Essa centralização facilita o acesso a essas informações, além de evitar a perda de dados importantes para o controle interno dos pagamentos.

Para fazer a sua planilha, você pode usar uma ferramenta como o Google Sheets, por exemplo, e incluir algumas informações relevantes para o controle de inadimplência, como:

- Identificação do cliente;
- Valor da venda;
- Número da ordem de serviço ou da ordem de compra;
- Prazo para pagamento;
- Dias de atraso no pagamento;
- Juros cobrados por dia de atraso;
- Valor final com os juros cobrados.



# Materiais complementares



# Materiais complementares

Separamos alguns conteúdos que também podem ser úteis para você, dá uma olhada.



Gestão de Cobranças  
na Prática

[Clique aqui](#)



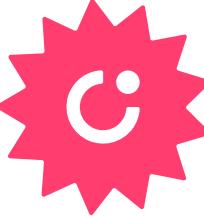
Modelo de Script  
de Cobrança

[Clique aqui](#)



Modelo de Carta de Cobrança  
Extrajudicial

[Clique aqui](#)



# cora

Para conhecer mais novidades sobre a Cora e acessar mais conteúdos como este, visite o Blog da Cora. Fique bem informado sobre empreendedorismo, finanças, gestão e muito mais!



[Visitar o Blog da Cora](#)