

Risco de cliente: Vol. Negócios vs Liquidez

*Como conciliar o Depto. Comercial
e o Depto. Financeiro?*



SENSIBILIZAR E RESPONSABILIZAR OS COMERCIAIS

- / Formação sobre o risco dos clientes
- / Objectivos baseados nos **RECEBIMENTOS** e não exclusivamente na facturação

01

AVALIAR A SOLVABILIDADE DO CLIENTE ANTES DA FORMALIZAÇÃO DO NEGÓCIO

Análise aprofundada da situação financeira e:

- / do padrão de pagamento
- / do contexto do grupo
- / das dívidas aos administradores
- / da antiguidade dos dirigentes

→ Para estabelecer o nível de risco real e **DEFINIR A POLÍTICA DE CRÉDITO** a seguir



02

PRESERVAR O NEGÓCIO COM SOLUÇÕES ADAPTADAS AOS CLIENTES COM RISCO

ANTECIPAR AS CONDIÇÕES DE PAGAMENTO

- / Pagamento antecipado
- / Prazo de pagamento encurtado
- / Envolvimento reduzido



03

MONITORIZAÇÃO DA POLÍTICA DE CRÉDITO NO PERÍODO DE DURAÇÃO

Reuniões inter-serviços regulares

- / Partilha do conjunto de informações relativas aos clientes (DSO, incumprimentos)
- / Análise de sinais de fragilidades e antecipação de inversão de circunstâncias
- / Co-construção de soluções

Novo enquadramento: as condições de pagamento devem ser integradas na negociação

→ **NOVA ALAVANCAGEM COMERCIAL**



04

urios 