

POLÍTICA DE CRÉDITO E COBRANÇA



Quem recebe prazo, quanto e o que acontece quando o prazo estoura

COMO PREENCHER

- 1. Enquadre cada cliente por **histórico de pagamento**, não por relacionamento comercial: o mesmo critério de faixa do aging (R06/R07) vale aqui.
- 2. A **régua de cobrança** segue a mesma faixa da Conta a Receber (R07): quem chega em 90+ já está classificado como inadimplente antes de qualquer decisão manual.
- 3. Toda mudança de limite ou prazo fica registrada, nunca combinada só de boca; revise a política quando o D03 mudar de veredito em Recebíveis.

EMPRESA / CÓDIGO	RESPONSÁVEL	VIGÊNCIA

PERFIS DE CRÉDITO o limite e o prazo que cada perfil de cliente recebe

PERFIL DO CLIENTE	CRITÉRIO DE ENQUADRAMENTO	LIMITE DE CRÉDITO	PRAZO CONCEDIDO

RÉGUA DE COBRANÇA mesma faixa de aging da R06/R07, uma ação por faixa

FAIXA	AÇÃO DE COBRANÇA	RESPONSÁVEL	CANAL

LEITURA DESTA POLÍTICA	META DESTA POLÍTICA

SINAIS DE UMA POLÍTICA DE CRÉDITO COMPLETA

- Todo perfil de cliente tem limite e prazo por escrito, não decidido caso a caso na hora do pedido.
- Ninguém entra na faixa 90+ sem que a régua tenha agido antes, nas faixas anteriores.
- A política tem responsável nomeado por revisão, não só por aplicação do dia a dia.