GUIA FINANCEIRO

Rodou, mas não recebeu:

gestão da inadimplência no frete

Como parar de financiar o cliente com o seu caixa políticas, rotinas e ferramentas para receber o frete que você já entregou.

Para quem é: donos e gestores financeiros de transportadoras que sentem o caixa apertar todo mês porque o frete rodou, mas o dinheiro demora (ou não chega).

Tecnologia que entende transporte.

O problema que quebra transportadora boa

Você rodou a carga, entregou, emitiu o CT-e - e o dinheiro entra 45, 60, 90 dias depois. Às vezes não entra. Enquanto isso, o diesel foi pago à vista, o motorista recebeu, o pneu foi trocado. Na prática, a transportadora vira o banco do embarcador: financia a operação do cliente com o próprio caixa, sem cobrar juros por isso.

O setor fechou 2025 com inadimplência recorde, e o atraso no pagamento de fretes segue pressionando o caixa em 2026. O ponto é que a inadimplência raramente é azar quase sempre é ausência de processo: fatura que sai atrasada, comprovante de entrega que some, cobrança que ninguém faz porque “o cliente é bom”.

A regra de ouro: o ciclo entre entregar e receber é uma decisão de gestão, não uma fatalidade. Cada dia a menos nesse ciclo é caixa que volta para sua operação.

Os 5 vazamentos mais comuns

1. Faturamento lento

A entrega aconteceu na segunda; a fatura sai na sexta (ou no mês seguinte). Cada dia entre entregar e faturar é um dia a mais para receber e o cliente conta o prazo a partir da fatura, não da entrega.

2. Comprovante de entrega que não volta

Sem canhoto assinado ou comprovação digital, o cliente contesta, segura o pagamento e você não tem como provar. O comprovante é a chave que abre o pagamento.

3. Ninguém cobra

Cobrar é chato, então adia. Fatura vencida há 10 dias vira 30, vira 60. Quem cobra primeiro, recebe primeiro o caixa do cliente é finito.

4. Vender para quem não paga

Frete grande, cliente novo, ninguém checou histórico. Aceitar sem análise de crédito é apostar a margem de meses num único CNPJ.

5. Não saber quem deve o quê

Contas a receber no caderno ou em planilha solta: você não enxerga o total em aberto, o vencido, a concentração por cliente. Decide sem dados.

A política de crédito e cobrança em 7 pontos

Ponto	O que definir
1. Análise antes de rodar	Consulta de CNPJ, histórico, referência de outros transportadores. Limite de crédito por cliente.
2. Prazo de pagamento padrão	Defina o prazo que a sua operação aguenta e negocie a partir dele não aceite o prazo do cliente como ponto de partida.
3. Faturamento no dia da entrega	Entregou, comprovou, faturou. Automatize: o comprovante digital dispara a fatura.
4. Comprovação obrigatória	Nenhuma entrega sem comprovante (foto, assinatura, GPS, horário). É a defesa contra contestação.
5. Régua de cobrança	Lembrete 3 dias antes, no vencimento, D+3, D+10, D+20. Amistoso, mas sem falha.
6. Concentração máxima	Nenhum cliente acima de X% do faturamento. Se um segurar o pagamento, você não para.
7. Ação para inadimplente	Quando negativar, quando suspender novos fretes, quando ir ao jurídico. Regra escrita evita decisão emocional.

Os 3 números que você precisa olhar toda semana

1. Prazo médio de recebimento (DSO)

Quantos dias, em média, entre faturar e receber. Se está subindo, o caixa vai apertar em breve antes de o problema aparecer.

2. % do faturamento vencido

Do total em aberto, quanto já passou do prazo. Acima de 10-15%, a cobrança está falhando.

3. Concentração por cliente

Quanto os 3 maiores devedores representam do total a receber. Concentração alta é risco de parar a operação por causa de um.

Esses três números só existem se o contas a receber estiver num sistema que cruza CT-e emitido, fatura e baixa de pagamento. Em planilha solta, você descobre o problema quando o dinheiro já não entrou.

> *"Os relatórios que eu levava dois dias para fazer, agora saem em 2 horas. E a papelada fica em dia sozinha."*
>
> **- Maria Oliveira, Trans Oliveira (15 caminhões)**

Como a NFASoft ajuda

A NFASoft liga a emissão do CT-e ao faturamento e ao contas a receber num fluxo só: a comprovação de entrega (com o sConfirmei, por foto, GPS e horário) fica registrada e o faturamento sai sem retrabalho. Você enxerga o total em aberto, o vencido e a concentração por cliente numa tela e tem a prova da entrega na mão quando o cliente contesta. Menos dias entre rodar e receber.

Próximo passo

Quer encurtar o ciclo entre entregar e receber? Fale com a gente e veja como fica o contas a receber da sua transportadora integrada à operação.

WhatsApp: 62 98116-8864

Site: www.nfasoft.com.br

Material informativo produzido pela NFASoft, TMS para transporte rodoviário de cargas há 25 anos. Não substitui orientação jurídica, contábil ou de segurança do trabalho. Regras e valores citados podem mudar confira a versão vigente das normas.

NFASoft - Tecnologia que entende transporte. 25 anos no setor.