**DEVO NÃO NEGO, PAGO SE ME COBRAREM...**

**MAS, SE ME COBRAREM DIREITO.**

Atualmente, quatro em cada dez brasileiros se encontram inadimplentes, segundo estatísticas divulgadas pelo Serviço de Proteção ao Crédito (SPC) e pela Confederação Nacional de Dirigentes Lojistas.

Nesses tempos turbulentos, o empresariado se vê em meio a um severo desequilíbrio em seu fluxo de caixa, devido ao grande volume de créditos não recebidos oriundos da venda de suas mercadorias e serviços.

Buscando solução, as empresas partem para cobranças diretas, ou seja, entram em contato com seus clientes, ora pessoalmente, ora por escrito, por telefone, e-mail etc... Nada mais justo e legítimo, vez que, quem vendeu deve receber. Contudo, no afã de verem seus créditos adimplidos, os credores - na maior parte das vezes - esbaram em graves erros de ordem legal, logística, documental ou, simplesmente ferem sua imagem comercial devido despreparo técnico de seus funcionários para conduzirem as cobranças de maneira eficaz e, sobretudo, zelosa à boa relação cliente x fornecedor.

O artigo 42 do Código de Defesa do Consumidor diz que, na cobrança de débitos, *o consumidor inadimplente não será exposto a ridículo, nem será submetido a qualquer tipo de constrangimento ou ameaça*. O poder judiciário está abarrotado de ações indenizatórias impetradas por consumidores que alegam terem sido lesados com base nesse artigo. Portanto, todo cuidado é pouco.

Superada a fase legal, muito comum os empresários não disporem de profissionais suficientes para acumularem suas atribuições diárias com as cobranças que se avolumam. Esse fenômeno torna a cobrança direta tortuosa, morosa e ineficaz, além de comprometer seriamente o rendimento da equipe nas tarefas para as quais fora originalmente contratada.

Outro entrave de grande importância é a dificuldade de oferecer ao devedor meios facilitados para quitar seu débito. Falta de informações claras quanto à forma de pagamento, erros em dados para depósito bancário, falta de polidez no trato pessoal e ausência de opções de pagamento são apenas alguns dos problemas que o credor impõe de maneira despercebida ao seu devedor. Esses detalhes podem ser o diferencial entre receber ou não uma dívida.

Como solução, a classe empresária brasileira recorre cada vez mais às empresas especializadas em cobrança e recuperação de crédito. Com taxas percentuais extremamente atrativas, rapidez e êxito no recebimento de dívidas, por vezes dadas por perdidas, o credor nada - absolutamente nada - tem a perder em contratar tais profissionais, haja vista que, somente paga uma porcentagem sobre a dívida recebida e ainda deixa suas mãos livres para cuidar de seus negócios. Afinal, o foco é produzir, cobrar sem saber, na maior parte das vezes, não é legal!