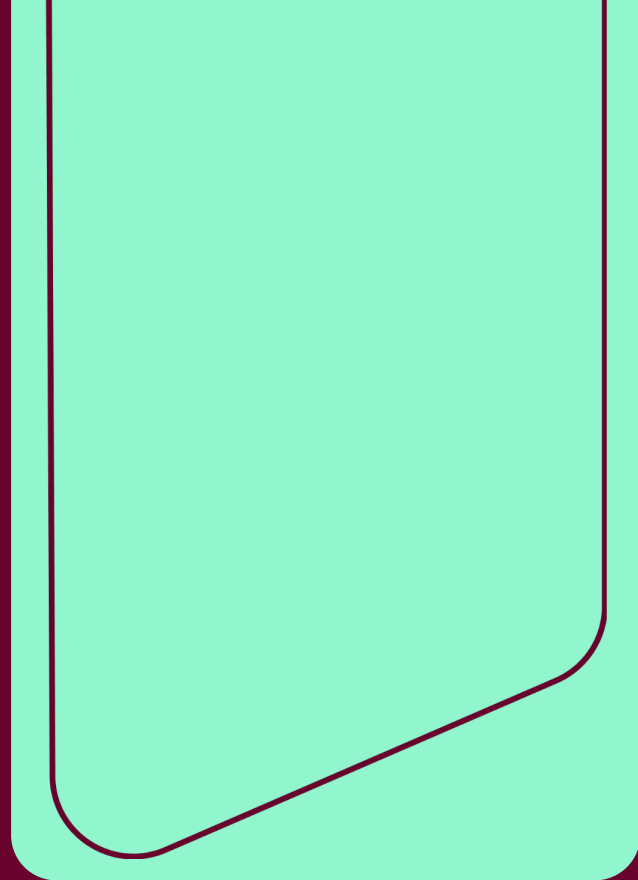


COBRANÇA IFOOD PAGO

■ Conheça nossas opções de renegociação



agenda

-  Produtos de Crédito
-  Processo de Retenção
-  Processo de Repasse
-  Régua de Cobrança
-  Formas de Pagamento
-  Regras de Renegociação
-  Tutoriais de Navegação

“Solução Financeira pensada
para as necessidades dos
parceiros”



Os produtos de crédito do **iFood Pago** foram criados com muito cuidado para atender exclusivamente às **lojas parceiras** do iFood. Eles funcionam utilizando como garantia os seus próprios recebíveis gerados na plataforma.

Este é o grande destaque da linha de crédito do iFood Pago! O produto foi desenvolvido para ajudar restaurantes cadastrados há pelo menos 6 meses na plataforma e que passem pela nossa análise de crédito. Abaixo temos as características principais.



Valor mínimo: R\$10.000



Valor máximo: R\$500.000*



Parcelas: Até 22 vezes



Carência: 30 dias**



Início da retenção: Após 30 dias



**Lembrando que contratos acima de R\$500.000,00 podem ser analisados excepcionalmente.*

***A carência é o prazo entre a assinatura e o pagamento da primeira parcela.*

Crédito Fumacinha

Para restaurantes novatos brilharem! Pensado para aqueles que estão começando e ainda não conseguiram acessar o Crédito Fumaça, o Crédito Fumacinha ajuda seu restaurante a voar mais alto!

Esse crédito é destinado aos restaurantes que atuam a no mínimo 4 meses na plataforma e/ou que tiveram crédito negado para o produto Fumaça.



Valor mínimo: R\$200



Valor máximo: R\$50.000



Parcelas: Até 10 vezes



Carência: 30 dias*



Início da retenção: Após 30 dias



**A carência é o prazo entre a assinatura e o pagamento da primeira parcela.*

Crédito Troca com Troco

É a forma mais prática de dar um gás nos planos de nossos parceiros! Imagine que o restaurante já tem um crédito ativo e quer um novo valor para um investimento ou cobrir alguma despesa. O TCT quita o crédito atual e libera um novo com as novas condições.



Valor mínimo: R\$ 10.000



Valor máximo: R\$ 500.000*



Parcelas: Até 22 vezes



Carência: 30 dias**



Início da retenção: Após 30 dias



**Lembrando que contratos acima de R\$500.000,00 podem ser analisados excepcionalmente.*

***A carência é o prazo entre a assinatura e o pagamento da primeira parcela.*

“Pagamento do crédito via retenção: a forma mais segura de assegurar a adimplência do contrato.”



Retenção

Para entender esse processo, precisamos entender antes, **o que é a Conta Escrow?** 

É uma conta virtual de garantia, onde os valores ficam alocados e seguros até a quitação de uma parcela.

Lembre-se: o parceiro não consegue movimentar essa conta.

Tipos de Retenção:   

Retenção Total

O cliente recebe valores suficientes na plataforma do iFood para quitar toda a parcela.

 Se atingir o valor antes do vencimento, o excedente é liberado para uso!

Retenção Parcial

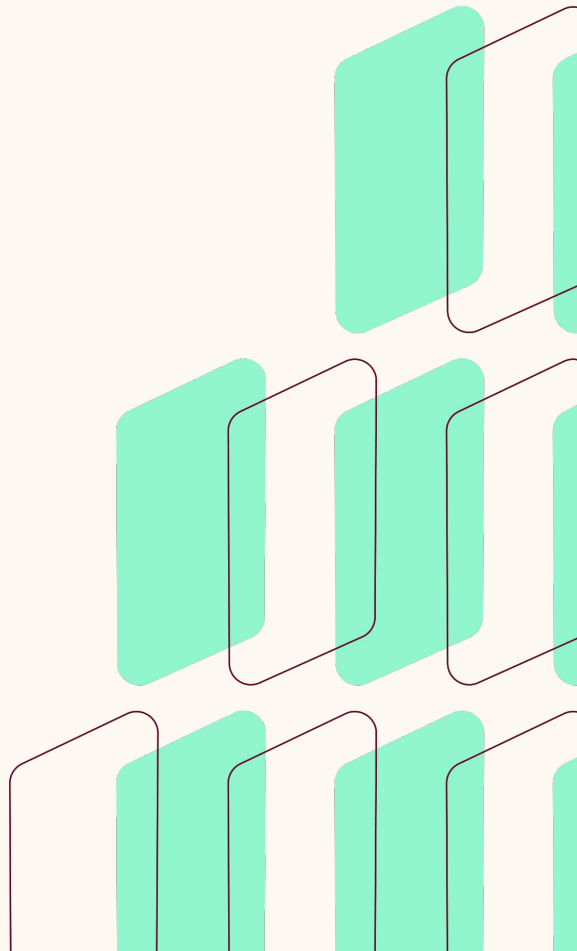
O cliente não possui valores suficientes para quitar a parcela até o vencimento.

Sem Retenção

O cliente está em Churn ou não recebe valores pela plataforma.

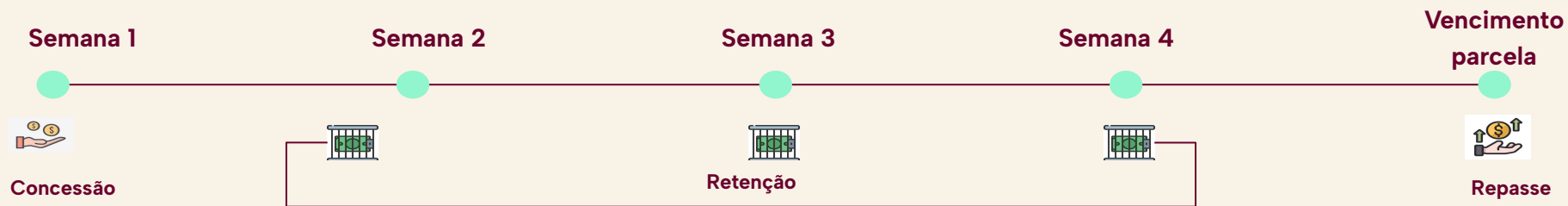
Como funciona na prática?

Os valores retidos na Conta Escrow são enviados ao fundo apenas na data do vencimento da parcela.



Fluxo Retenção

Retenção Total



Retenção Parcial



"A eficiência no fluxo de pagamentos e a clareza na periodicidade de repasse são essenciais para fortalecer a parceria e assegurar a confiança no processo de retenção e regularização de inadimplências."



Entendendo o Repasse dos Valores na Plataforma

Quando acontece o repasse? 🤔

Assim que o cliente realiza o pagamento integral da parcela e sai da inadimplência (via boleto ou retenção).

Os valores recebidos pela plataforma são repassados para o parceiro.

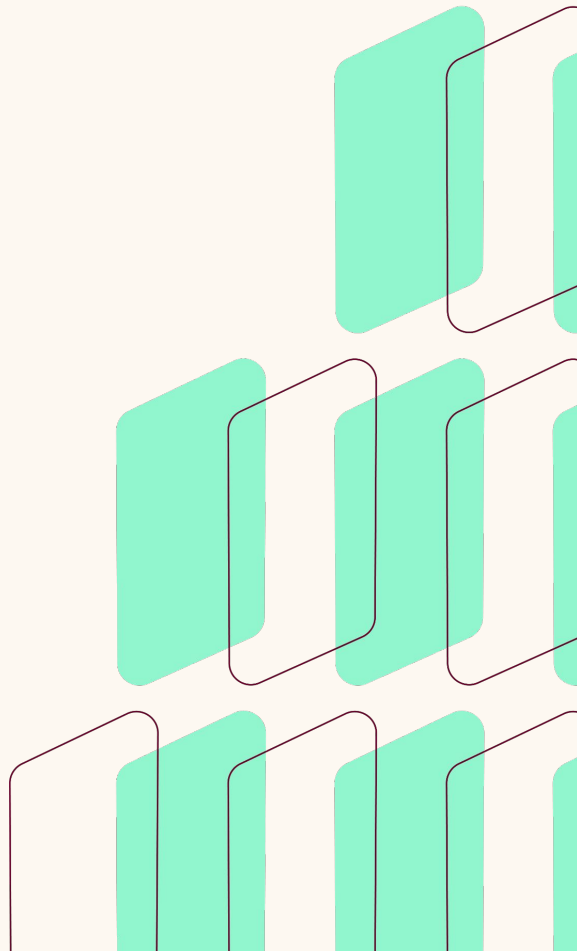
O que você precisa saber? 🧠

O repasse ocorre de acordo com a periodicidade configurada:

 D1, D7 ou D30.

O que são as periodicidades? 📅

- D1:** Repasse ocorre diariamente.
- D7:** Repasse ocorre semanalmente.
- D30:** Repasse ocorre mensalmente.



“Estratégias que transformam dívidas em oportunidades, mantendo a relação com o cliente de forma humanizada e garantindo a saúde financeira da empresa.”



Régua de Cobrança | Gestão Ativa

Clientes e Gestão Preventiva de Atrasos | Por que agir de forma preventiva? 🚀

Alguns clientes, pelo histórico de **pagamentos e retenções** ao longo do contrato, podem ser **acionados antes que atrasos ocorram**.

Classificações dos Clientes 🏷️

Brando: ●

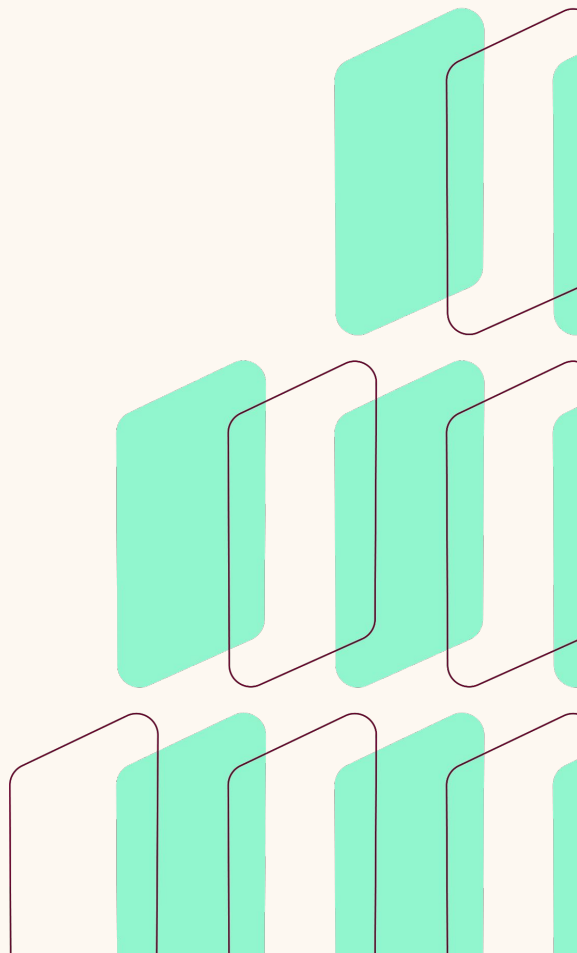
Menor propensão ao atraso
Acionamentos mais espaçados

Médio: ●

Propensão moderada ao atraso
Acionamentos regulares

Crítico: ●

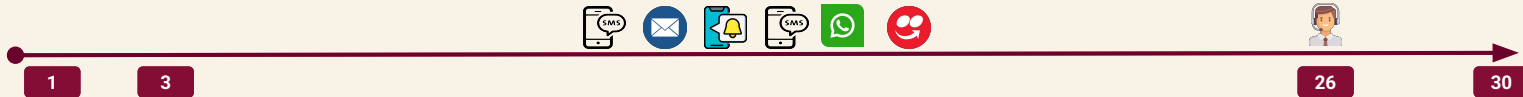
Maior propensão ao atraso
Acionamentos mais frequentes



Régua de Acionamento | Gestão Ativa

Início da retenção

Brando



Moderado



Crítico

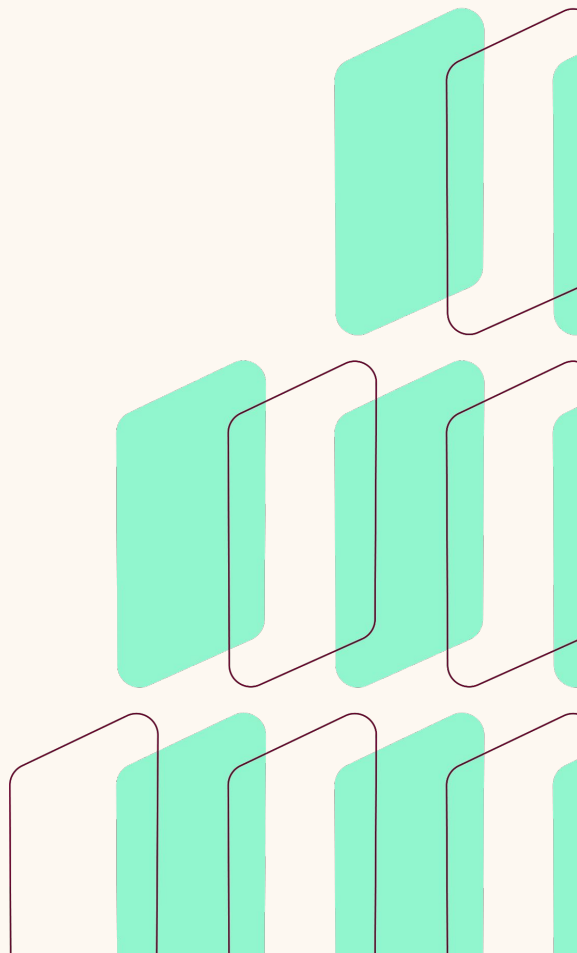


Régua de Cobrança | Inadimplente

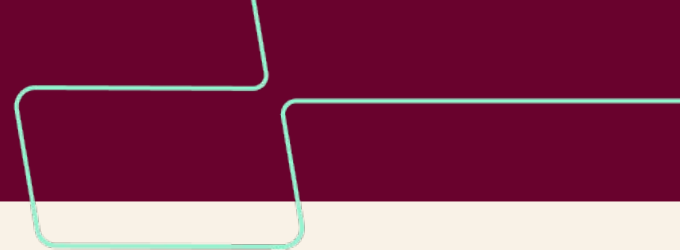
Processo de Comunicação e Consequências da Inadimplência 🚀

Quando ocorre um atraso no pagamento e o cliente entra em situação de inadimplência, iniciamos um processo de comunicação com diferentes formas e frequências de contato.

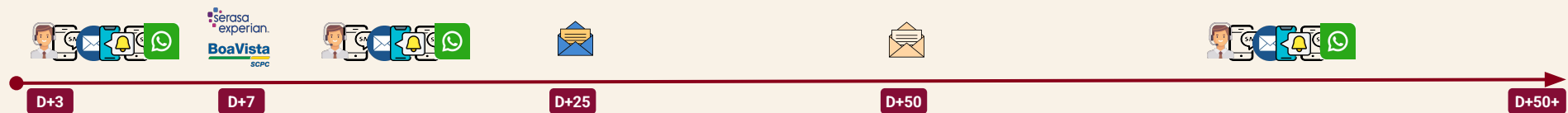
É importante ressaltar que, em casos de atraso, podem ser aplicadas sanções, incluindo a possibilidade de registro do CPF ou CNPJ do cliente nos órgãos de proteção ao crédito, como SPC e Serasa."



Régua de Acionamento | Inadimplente



Início do atraso



Dias de atraso



“Em um mundo onde as transações acontecem em segundos, compreender as diversas formas de pagamento é essencial para garantir praticidade, segurança e inovação no seu dia a dia financeiro”



Formas de Pagamento

 Opções disponíveis para os clientes:

1 Boleto Parcela em Atraso

Para 1 ou mais parcelas atrasadas.

Importante: o valor será integral, sem descontos de encargos.

2 Boleto Quitação Total

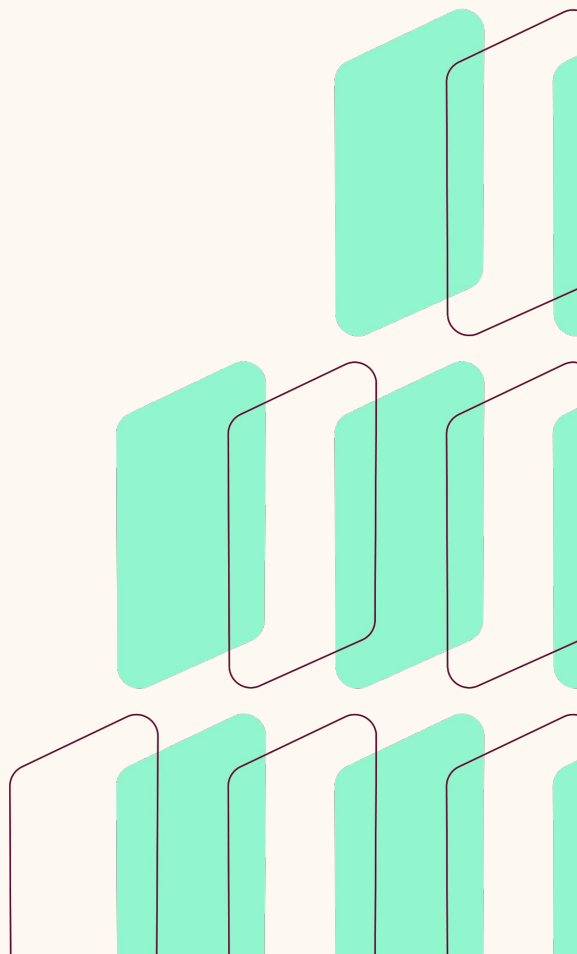
Aplicável para atrasos acima de 90 dias.

Vantagem: possibilidade de desconto nos encargos (conforme tabela de quitação no próximo slides)

3 Renegociação

Aqui renegociamos as parcelas vencidas e vincendas, seguindo critérios definidos (slide 21).

 Fique de olho nos próximos slides para mais detalhes!



Desconto Quitação Integral

Tabela de Desconto

1 a 30 dias	0%
31 a 60 dias	0%
61 a 90 dias	0%
91 a 120 dias	60%
121 a 360 dias	85%
>360 dias	100%



“Renegociar contratos é mais do que ajustar valores; é construir pontes de confiança, oferecer soluções e garantir que ambas as partes saiam fortalecidas. Vamos explorar as melhores práticas para transformar desafios em oportunidades durante a operação de cobrança!”



Regras de Renegociação

Um produto oferecido para clientes iFood COM ATRASO acima de 1 dia nos créditos elegíveis e com CNPJ ativo na Receita Federal.

Para clientes FPD (sem nenhuma parcela paga), atraso deve ser maior que 30 dias.

Regras Essenciais

❑ • **Entrada:** 💰

1 PMT completa (a mais atrasada) OU 50% da PMT mais atrasada, com vencimento em até D3 (úteis) (Obs: Valor retido não pode ser usado como entrada).

❑ **Parcelamento, Taxas e Descontos:** Conforme Política no Motor Wali 📋

❑ **Vencimento::** 30 dias após a formalização da renegociação ⌚

❑ **Início da retenção:** 30 dias antes do vencimento 📅

❑ **Documentos necessários:** 📄👤

RG ou CNH

Comprovante de Endereço

Contrato Social ou Cartão CNPJ

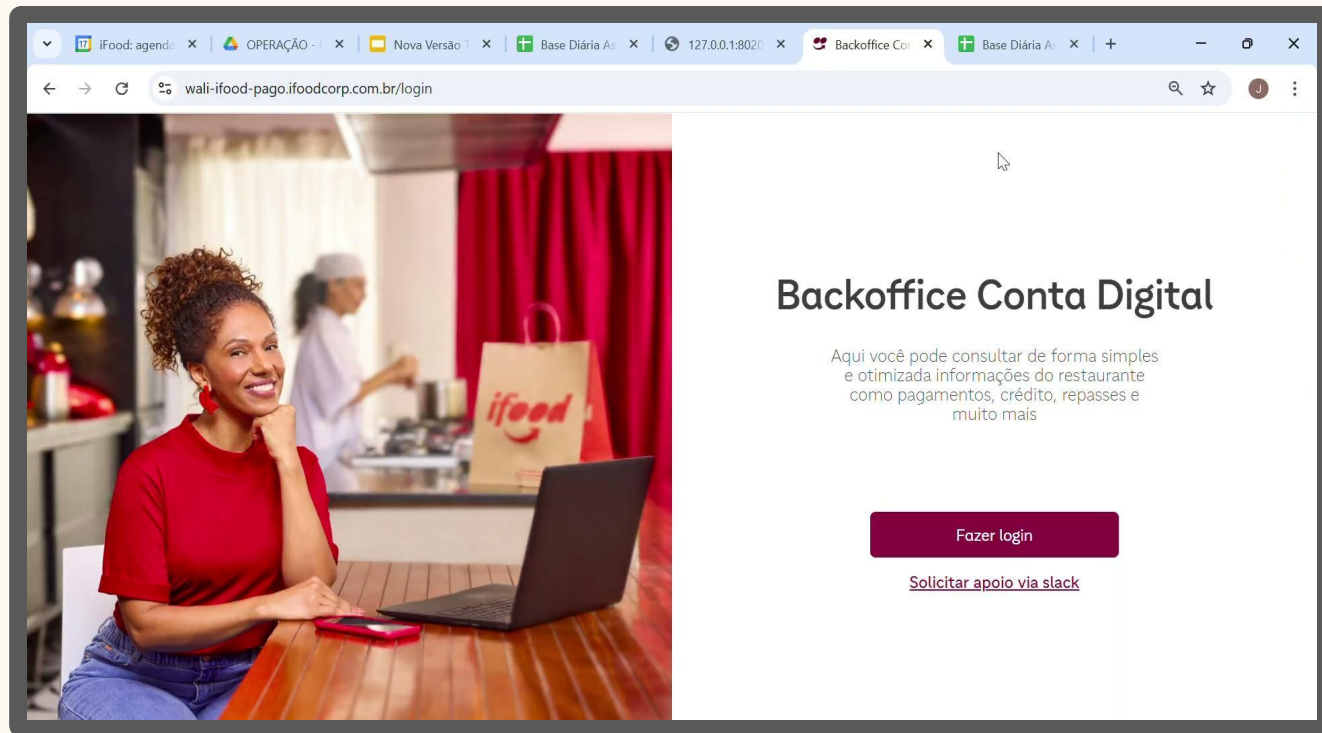
“Desbrave o universo dos sistemas com a confiança de quem sabe que conhecimento é poder – navegue, explore e conquiste.”



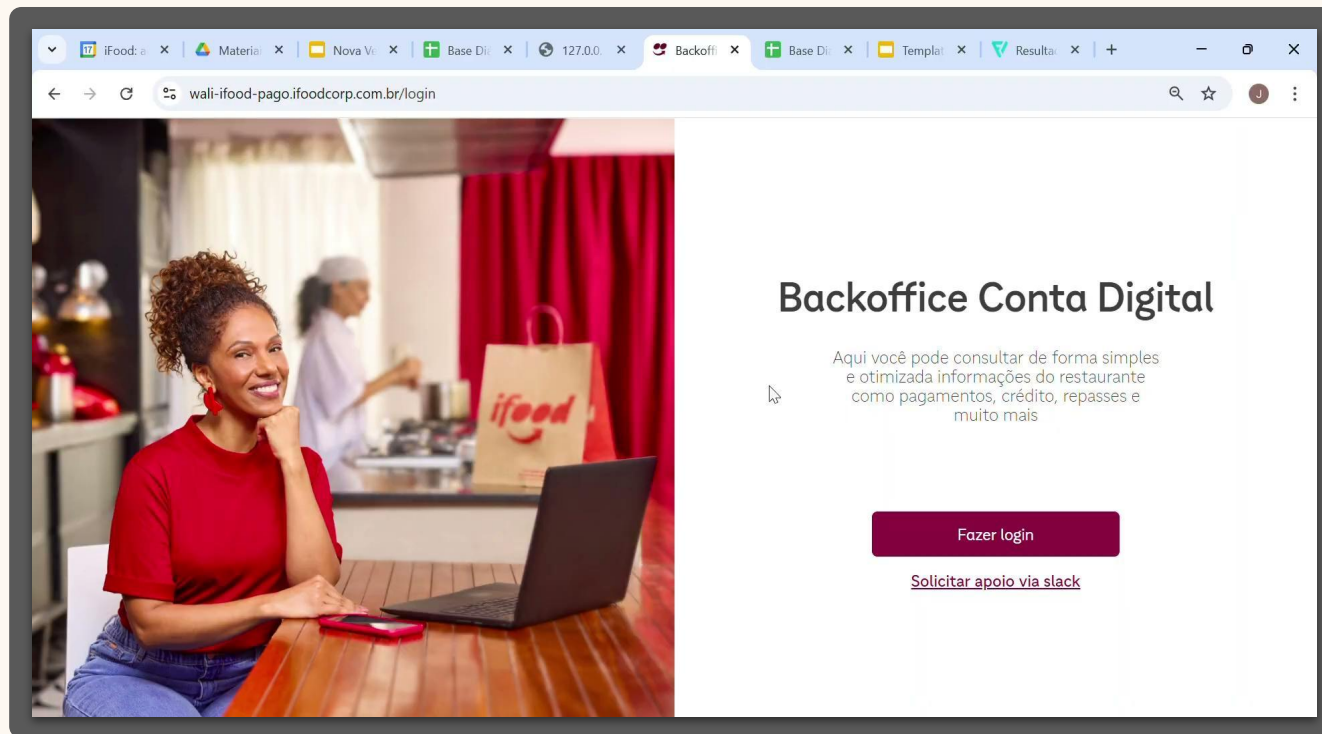
Conhecendo o Wali



Acesse o sistema através do link: <https://wali-ifood-pago.ifoodcorp.com.br/>



Acesse o sistema através do link: <https://wali-ifood-pago.ifoodcorp.com.br/>

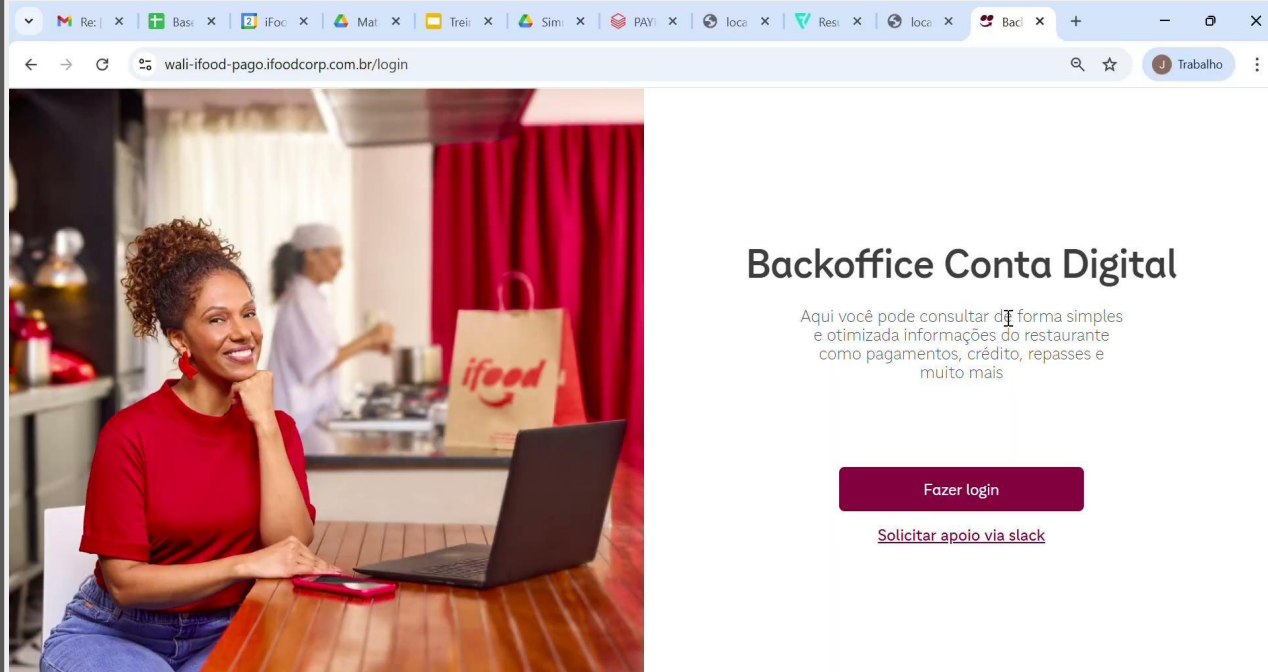


Realizando Reneg

Acesse o link do sistema Wali:

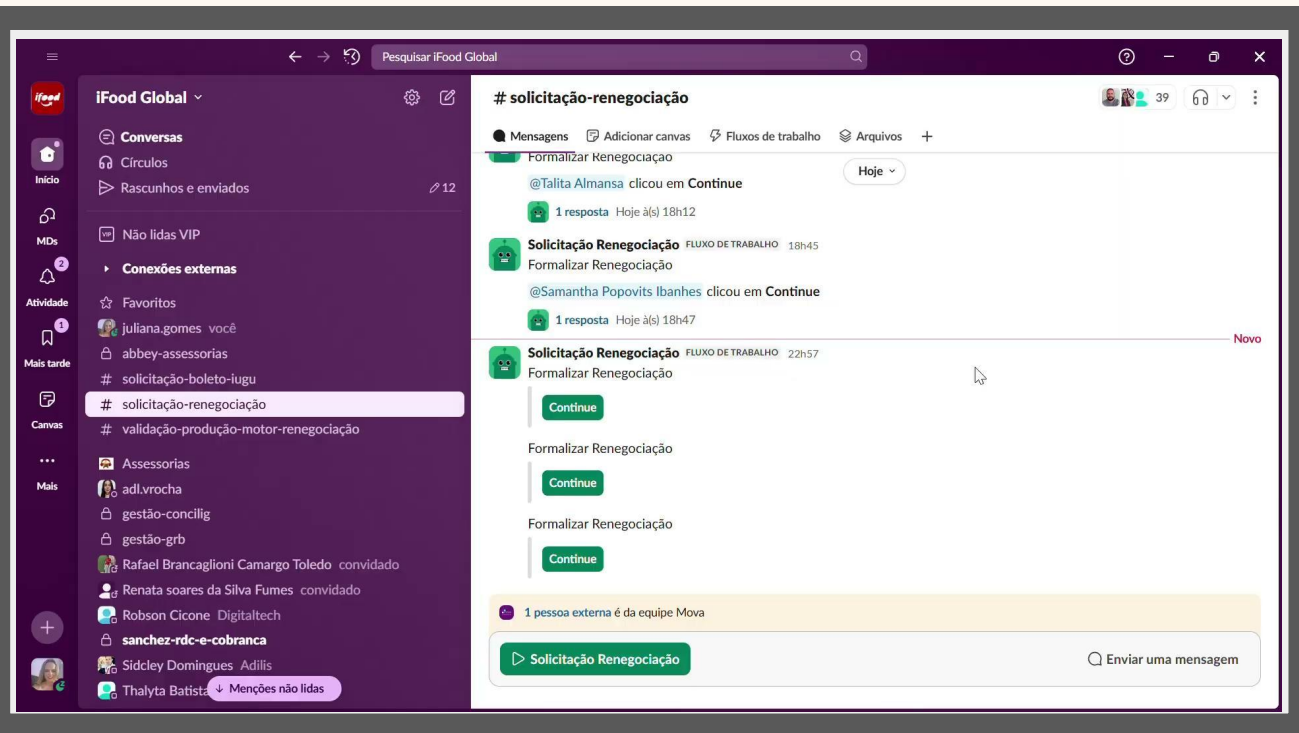
<https://wali-ifood-pago.ifoodxt.com.br/>

ifood Pago



Formalizando no Slack

Acesse o Slack para preencher o formulário no canal: <https://ifood-global.enterprise.slack.com/archives/C09F9M0GWBV>



ifood Pago