

COMO AUMENTAR A PONTUAÇÃO DA MINHA EMPRESA NO SCORE DE CRÉDITO





© 2019. Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – Sebrae/BA

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação, no todo ou em parte, constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610/1998).

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Bahia – SEBRAE/BA

Unidade de Gestão do Portfólio – UGEP

Rua Horácio César, 64 – Bairro Dois de Julho

CEP: 40.060-350 – Salvador / BA

Tel.: (71) 3320-4436

Presidente do Conselho Deliberativo Estadual

Carlos de Souza Andrade

Diretor Superintendente

Jorge Khoury

Diretor Técnico

Franklin Santana Santos

Diretor Administrativo e Financeiro

José Cabral Ferreira

Unidade de Gestão do Portfólio (UGEP)

Norma Lúcia Oliveira da Silva

Leandro de Oliveira Barreto

Analistas

André Gustavo de Araújo Barbosa

Viviane Canna Brasil Sousa

Projeto Gráfico, editoração e revisão ortográfica

Yayá Comunicação Integrada

www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia

SUMÁRIO

Entenda o que é Score de Crédito

4

Para que o score de crédito é utilizado?

7

O que significa uma baixa pontuação da minha
empresa no score de crédito?

9

Como saber qual é o score de crédito da minha empresa?

10

Como aumentar o score de crédito da minha empresa?

12

O que é geração de score na análise de crédito?

14

ENTENDA O QUE É SCORE DE CRÉDITO



Todo mundo tem um histórico de pagamentos que nos classifica como bons ou maus pagadores. Isso inclui a sua empresa.

Quando uma pessoa ou empresa é classificada como má pagadora, deixa de receber créditos, primordialmente das instituições financeiras, enquanto o contrário também é verdadeiro: quanto mais uma pessoa honra suas dívidas e paga tudo em dia, mais crédito ela tem na praça.

Mas, para que essa classificação ocorra, não basta, simplesmente, que alguém aponte o dedo para o outro e diga que a pessoa está devendo dinheiro: é preciso que a inadimplência ou renegociações de dívida estejam documentadas em um histórico que não sofra interferências externas e que esteja sempre atualizado, para não prejudicar ninguém.

O nome desse histórico, no Brasil, é score de crédito.



Trata-se de uma pontuação que as instituições financeiras utilizam para analisar a capacidade de pagamento dos clientes, no intuito de dosar a liberação de crédito visando os possíveis riscos de inadimplência.

Atualmente o score pode ser comumente percebido por pessoas físicas que não conseguem fazer compras a prazo ou abrir novos cartões de crédito por ter “um score muito baixo”, mas também ocorre com empresas.

Quando a empresa tem um score baixo, ela não consegue empréstimos altos nos bancos. Por um lado isso é bom, porque evita que uma organização extrapole na tomada de recursos se não tiver condições de pagá-los, mas também pode ser bem ruim quando aquele recurso necessário à empresa não chega porque a pontuação não foi suficiente.

Resumindo, o score de crédito é uma ferramenta que demonstra os hábitos de pagamento e relacionamento da empresa com seus financiadores e fornecedores, servindo para a análise da capacidade de pagamento da empresa ou clientes antes que lhe seja concedido qualquer tipo de crédito. **Estamos falando, em especial, de empréstimos, financiamentos, concessão de cartões de crédito e limite do cheque especial nas contas Pessoa Jurídica - PJ.**

Mas não são só os bancos que podem usar o score de crédito da empresa para abrir ou fechar possibilidades de negociação: outros tipos de instituição financeira (como os bancos de investimento e empréstimo) e os lojistas (fornecedores de insumos) também podem dar uma olhadinha no cadastro antes de permitir uma retirada monetária ou um parcelamento.

Vale lembrar que se você for MEI, sua empresa acaba sendo você mesmo – o que significa que, muito provavelmente, o score de crédito avaliado vai ser o da pessoa física.



Nesse caso, a pontuação de score vai de 0 a 1000 e analisa, através de cálculos estatísticos, informações pessoais para projetar o comportamento do consumidor frente ao pagamento de dívidas. **Dentre os principais dados analisados estão registros no SPC (Serviço de Proteção ao Crédito) e Serasa (Centralização de Serviços dos Bancos), idade, renda e estado civil.**

Também é possível puxar o histórico pessoal ou empresarial de inadimplência, protestos judiciais, emissões de cheques sem fundo, ação de busca e apreensão e participação em falência ou recuperação judicial de empresas nos scores de crédito.

Classificação de Risco para você ou sua empresa

Menos de 300 pontos:
alto risco de inadimplência

Entre 300 e 700 pontos:
médio risco de inadimplência

Acima de 700 pontos:
baixo risco de inadimplência

O outro lado da moeda para a análise de crédito é o “cadastro positivo”, que mostra pessoas e empresas com bons hábitos de pagamento e que potencialmente podem receber mais linhas de crédito de maneira facilitada.

PARA QUE O SCORE DE CRÉDITO É UTILIZADO?



Você certamente não gostaria que os clientes da sua empresa atrasassem os pagamentos. **O score de crédito é justamente utilizado para deixar feliz todas as pessoas que não gostariam de ter que lidar com a inadimplência.**

Imagine, como empresa, que um outro prestador de serviços fique te devendo, e que, com isso, seu trabalho não seja entregue ao cliente. A inadimplência é uma bola de neve tão avassaladora que as empresas deveriam utilizar todos os recursos possíveis para evitá-la. Assim, antes de liberar créditos ou compras parceladas, instituições financeiras e lojas dão uma olhadinha no score para saber se o comprador tem honrado com suas dívidas.

A consulta à pontuação, então, é algo feito por todo mundo – desde empresas concessionadoras de crédito até as que prestam serviços. Cada uma delas tem seus próprios critérios para avaliar se quer atender ou não a outra empresa ou pessoa, não existindo uma regra específica sobre o uso do score de crédito.

Pode ser, por exemplo, que você não tenha nenhuma restrição de CPF ou CNPJ nos serviços de proteção ao crédito, mas que sua renda ou faturamento mostre que determinada compra vai ser mais do que você pode pagar. E, no fim das contas, não adianta bater o pé: se a sua empresa anda devendo na praça e não buscou renegociar as dívidas, o score vai bater no chão e ninguém vai te creditar nada. Da mesma forma, você, como prestador de serviços, pode se utilizar dessa ferramenta para não fazer parte da avalanche de débitos.

É frustrante, a gente sabe, mas não existe outro caminho. Infelizmente vivemos em um país onde essa consulta é extremamente necessária, pois a taxa de inadimplência é bem alta. **O jeito, então, é aumentar a pontuação da sua empresa no score de crédito**, principalmente se você tem objetivos audaciosos de crescimento e precisa de uma mãozinha externa.

Uma grande vantagem desse sistema, inclusive, é a personalização das linhas de crédito para que você não peça mais do que consegue pagar, ainda que possa pedir por isso. Isso deixa o banco aliviado, sabendo que vai receber, e sua empresa mais tranquila, sabendo que vai conseguir pagar algo que foi concedido sob medida.



O QUE SIGNIFICA UMA BAIXA PONTUAÇÃO DA MINHA EMPRESA NO SCORE DE CRÉDITO?

Como dissemos, uma baixa pontuação significa que você vai ter pouco crédito na praça. **Se precisar urgentemente de um empréstimo ou fazer um financiamento para manter as portas abertas, é mais difícil conseguir essa “regalia”.**

Mas, no fundo, a baixa pontuação da empresa pode estar refletindo um mau uso dos seus recursos a nível corporativo. **Já parou para avaliar se as contas estão sendo pagas em dia ou se está rendendo juros uma vez ou outra? Ou se não esqueceu de pagar a décima oitava parcela do empréstimo que fez em 48 vezes?**

Qualquer deslize, por mínimo que seja, pode estar prejudicando sua empresa na pontuação do score. Além disso, não honrar um boleto (que pode ser protestado diretamente no seu CNPJ) ou sofrer com um processo judicial de fins trabalhistas também são causas reais da baixa pontuação.

Por isso, antes de se questionar sobre a negativa de um banco ou loja, olhe para dentro da empresa e pesquise as condições financeiras do seu caixa nos mínimos detalhes. Afinal, seu score pode estar baixo por algo que será facilmente resolvido, e as linhas de crédito serão adquiridas mais facilmente a partir daí.

Para melhorar seu score, siga as instruções abaixo:



Pague as despesas em dia;

Evite processos judiciais de qualquer natureza;

Não pegue mais crédito do que pode pagar;

Tenha total controle do seu fluxo de caixa;

Mantenha rígido controle sobre as contas a pagar: elas precisam ser quitadas impreterivelmente até o dia do vencimento;

Não caia nos juros rotativos de cartão de crédito ou cheque especial.

COMO SABER QUAL É O SCORE DE CRÉDITO DA MINHA EMPRESA?



Você tem alguma noção de qual é a sua pontuação atual no score, como pessoa física ou jurídica?

Se não, procure dar uma olhadinha no seu perfil score. Aprender a fazer essa consulta é imprescindível para que você e sua empresa tenham total controle sobre as possibilidades de limite de crédito. Afinal, pode ser que agora você não precise de nada, mas imagine chegar daqui a seis meses e ter sua requisição negada sem nem saber o porquê?

Com a análise de score você sabe.

Duas empresas, no Brasil, fazem essa análise em grande escala: o Serasa (com o Serasa Score) e o Boa Vista SCPC. Para saber qual é seu score é necessário fazer o cadastro em uma dessas plataformas e, através dos dados inseridos, a análise é feita. Essas duas empresas permitem o cadastro gratuito para que você saiba a pontuação, e outras tantas no Brasil cobram um valor por isso.

Outra forma de calcular o score, principalmente pessoal (que é muito importante para empresas MEI ou de apenas um sócio) é através do **portal Consumidor Positivo**, em que a pontuação vai de 0 a 1000 e é possível verificar débitos vencidos em seu nome.

É importante dizer que o score é uma ferramenta dinâmica, ou seja, muda praticamente em tempo real sempre que há uma atualização relevante. Por isso, se há seis meses seu score ou da empresa era baixo e você regularizou prontamente a situação, hoje sua pontuação pode ser maior. Do mesmo modo, o dono de um score alto que, na última terça-feira, se esqueceu de pagar a fatura do cartão, pode ter baixado consideravelmente a sua avaliação.

Portanto, fique sempre atento aos bons hábitos de pagamento e consulte seu score regularmente, para não tomar um susto quando precisar dele.

Como sei o score dos meus clientes?

Se é você quem vai consultar o score de alguém para conceder a essa pessoa créditos ou melhores condições de pagamento, siga os passos a seguir:



Avalie o histórico do cliente através de uma das ferramentas de análise (os aplicativos do Serasa são os mais usados pelas empresas);

Conheça sua situação financeira através de questionários socioeconômicos e perguntas sobre compras recentes;

Mantenha seus cadastros de clientes atualizados;

Conte com a ajuda de softwares de gestão para que a automatização tecnológica possa te avisar, rapidamente, de possíveis sinais vermelhos ou amarelos.

E, sempre que possível, avise a seus clientes com score baixo o que você aprendeu nesse e-book. Assim, todos podem ter a chance de melhorar sua pontuação.

COMO AUMENTAR O SCORE DE CRÉDITO DA MINHA EMPRESA?

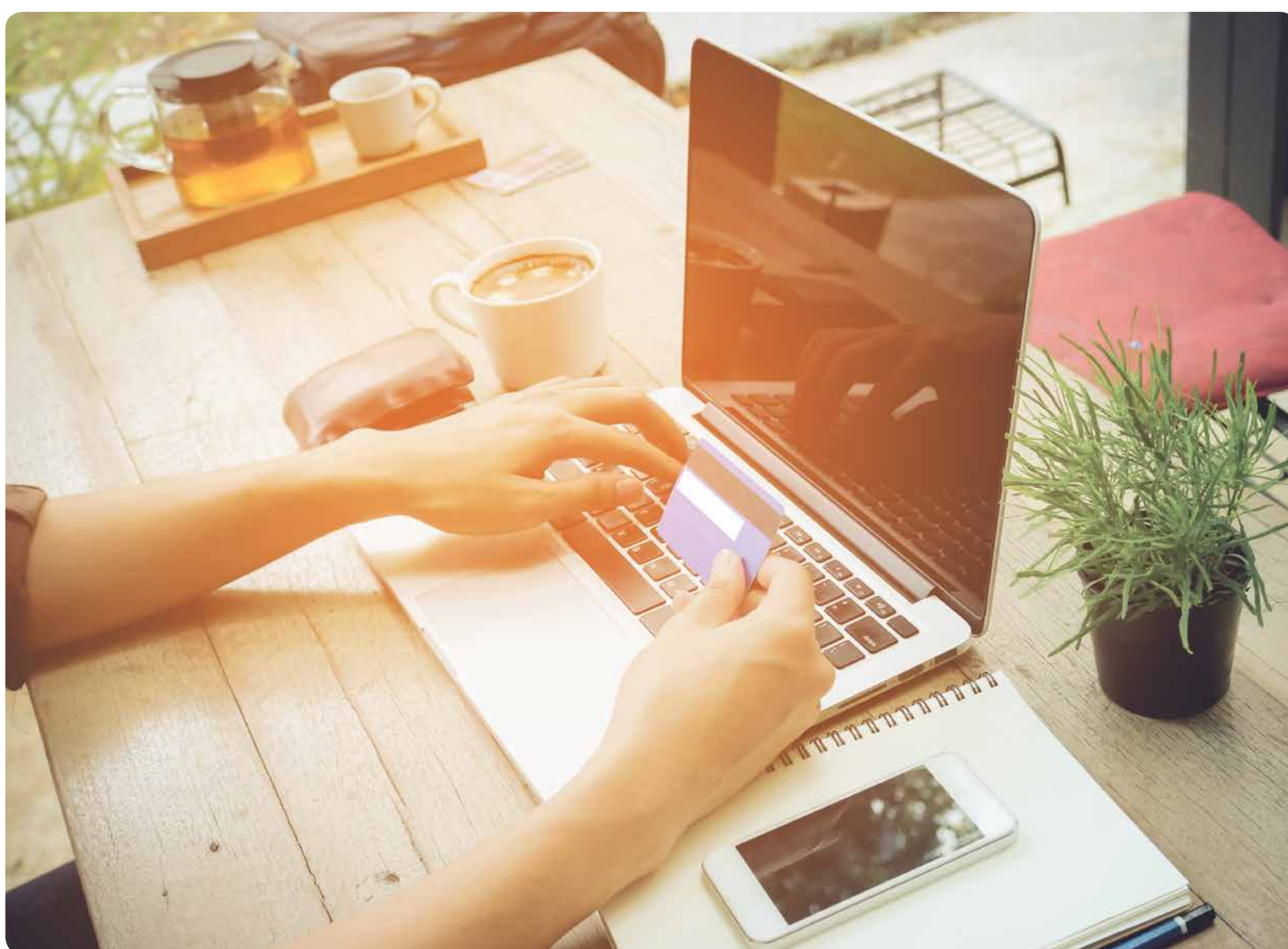
Como o score é um histórico que envolve muitos fatores, quem mede o score não é uma loja ou um banco; **ou seja, não é o banco onde a Joana tem conta que vai medir seu score para vetar ou não o parcelamento das compras que vai fazer para a sua microempresa.** O banco vai apenas consultar o score e ver se é possível ajudar em um momento de aperto.

Mas afinal, como aumentar o score de crédito da minha empresa?
Vamos a algumas dicas:

- ✓ **Pague suas contas em dia.** Isso garante que você tenha um nome sempre limpo na praça;
- ✓ **Quite as dívidas atrasadas, o quanto antes.** Como o score é dinâmico, a quitação vai subir sua pontuação instantaneamente;
- ✓ **Pague antecipadamente dívidas futuras.** Invista. Ter investimentos, no seu nome ou da empresa, principalmente em instituições financeiras consolidadas, é uma das muitas formas de aumentar o score;
- ✓ **Comprove renda sempre que essa informação for solicitada.** Quando os bancos de dados sabem exatamente quanto você ganha, personalizam suas linhas de crédito da melhor forma possível;
- ✓ **Faça um bom planejamento financeiro, para você e para a empresa.** Ele vai te ajudar a, inclusive, comprovar se você realmente precisa do crédito que busca ou se pode resolver suas pendências sem envolver empréstimos;
- ✓ **Atualize periodicamente seus dados no Serasa.** Quanto mais assertivas forem as informações, mais fácil o crédito vai te achar;
- ✓ **Faça seu Cadastro Positivo e mostre que você leva a sério a quitação das suas dívidas.**

Vale lembrar que não é possível pagar para aumentar o score. Como o termo vem sendo cada vez mais difundido no Brasil, algumas pessoas se aproveitam da onda para lançar golpes dizendo que, através de determinado valor, podem aumentar seu score ou da sua empresa. **Se for abordado com esse discurso, denuncie o crime à polícia.**

Outro mito comum para o aumento de score é o de que quanto maior a renda, maior a pontuação – sendo que o score diz mais respeito a como a pessoa se organiza financeiramente em seus débitos do que quanto ela ganha, de fato. **Além disso, fique atento: CPF na nota fiscal não aumenta a pontuação e consultar periodicamente seu score não a diminui.**



O QUE É GERAÇÃO DE SCORE NA ANÁLISE DE CRÉDITO?

Você viu até aqui que o score de crédito é uma verdadeira arma contra a inadimplência, mas também é uma boa ajuda para lojistas, prestadores de serviço e consumidores que não querem se endividar sem poder honrar com os compromissos financeiros.

Afinal, ninguém sai de casa dizendo “hoje eu quero comprar algo que eu não posso só pela alegria de pagar juros compostos em cima desse consumo”.



A geração de score na análise de crédito, portanto, é uma **junção de várias informações públicas sobre os hábitos de compra e os pagamentos de pessoas e empresas** para que outras pessoas ou empresas saibam seus limites de negociação em cada caso.

A indicação estatística da probabilidade de inadimplência gera vários benefícios para as empresas, dos quais a sua própria pode usufruir. A geração de score de crédito leva em conta:

A classificação de risco de crédito, através de informações negativas consistentes em execuções judiciais, protestos, cheques sem fundo, processos ou ações de busca e apreensão, dentre outros;

A cidade em que a pessoa ou empresa se encontra, uma vez que os níveis de inadimplência de uma determinada região pode dizer muito sobre a aquisição de crédito de seus moradores.

Ainda assim, vale lembrar que não existe algo como uma nota de corte que impeça alguém de tomar crédito: **o score é um histórico e cada instituição ou empresa pode usar suas informações da forma que achar mais interessante.** Geralmente, quem empresta para scores baixos o faz a juros altos, e o contrário também é verdadeiro.

E o score, sozinho, não vai fazer milagres: se o banco de dados acusar que uma empresa não tem faturamento, e uma pessoa não tem renda, para fazer uma compra megalômana, gabaritar o score não vai fazer a menor diferença. **Caberá à empresa vendedora a análise desse crédito.**

Para que você consiga aplicar o score para seus clientes, embora não haja regras, vale seguir as sugestões da pontuação padrão:

Até 300 pontos:
**alto risco de inadimplência
no próximo ano**

De 301 até 700 pontos:
**alto risco de inadimplência
para os próximos doze
meses é médio. Melhor
estudar caso a caso**

De 701 até 1000 pontos:
**baixo risco, quase inexistente, de
inadimplência no mesmo período**

Antes de fazer a análise do score dos clientes, informe-os de que essa é uma política da empresa e se eles gostariam de prosseguir com as negociações sabendo que suas informações estão sendo colhidas. **Isso evita que alguém proteste, na justiça, uma eventual invasão de privacidade – o que pode diminuir o seu próprio score empresarial.**

E, em linhas gerais, lembre-se sempre que sua empresa estará passando pelos mesmos crivos dos quais você submete o cliente e é submetido, como cliente, por outras organizações. Assim, fica mais fácil não se esquecer de pagar as contas em dia ou não tomar empréstimos que sua persona física ou jurídica não dá conta de pagar.

O melhor do score é ter a pontuação alta e jamais precisar somente dele para suas aquisições futuras.

Nós, do Sebrae,
temos certeza que
você consegue
chegar nesse cenário
de realizações e
novos negócios.



Quer saber mais?
Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.ba.sebrae.com.br **0800 570 0800**



SebraeBahia