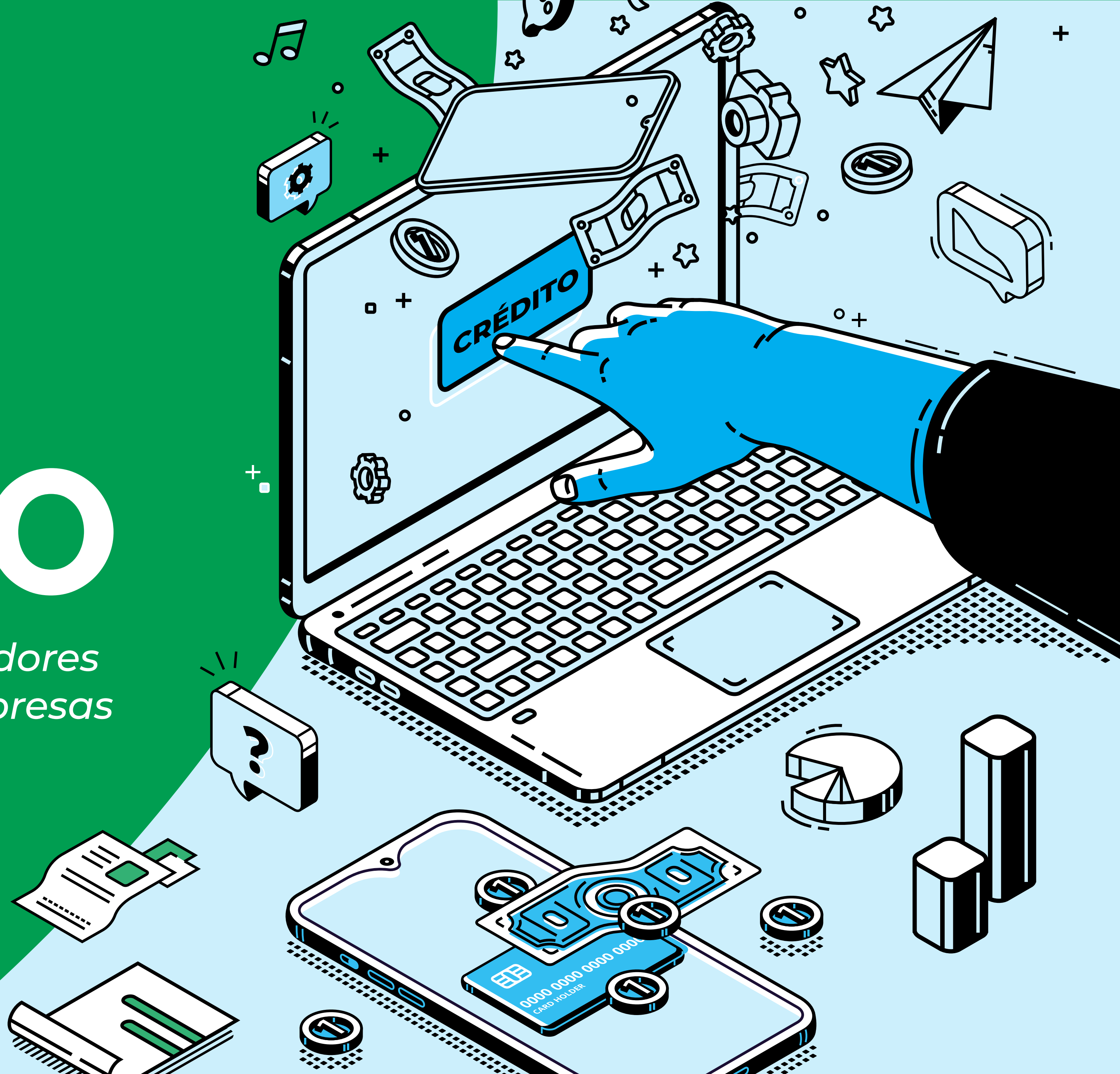


COMO TOMAR CRÉDITO

*Melhores práticas para consumidores
e micro, pequenas e médias empresas*

 **ANBC**
ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS BUREAUS DE CRÉDITO



Introdução

O crédito é recurso importante para a saúde financeiras das pequenas e médias empresas. Na posição de tomadora, é importante que elas se preparem para a trilha do crédito. Neste e-book, demonstramos as melhores práticas para que consumidores e empresas preparem a casa antes da solicitação de crédito. Esse passo a passo, além de aumentar as chances de ter o crédito aprovado, pode resultar em taxas de juros mais justas e melhores condições de pagamento.

No caso das pequenas empresas, esse trabalho antes da contratação do crédito permite a elas acessar os inúmeros canais que surgiram com a digitalização dos serviços financeiros. Estão entre eles os marketplaces de crédito, os novos meios de pagamento e os modelos de analytics baseados em dados alternativos, como os gerados em redes sociais. Os desafios enfrentados pelas pequenas empresas vêm de longa data, mas a obtenção de crédito pode deixar de ser um empecilho e se transformar em facilitador para o crescimento do negócio. Em 2023, o Brasil registrou a abertura de 859 mil micro e pequenas empresas, uma alta de 6,62% em relação ao ano anterior, o que demonstra o quanto está aquecida a busca pelo empreendedorismo.



MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS:

A lição de casa do tomador de crédito

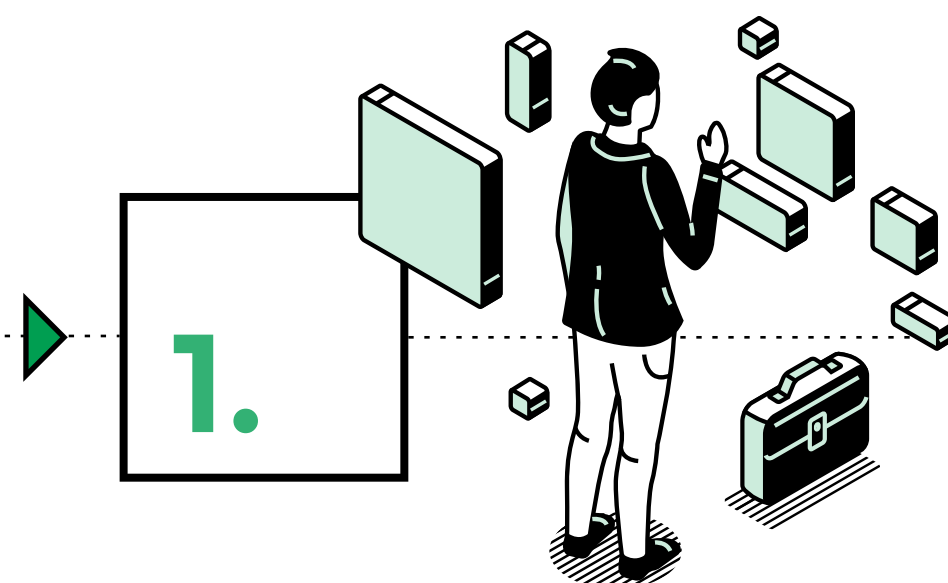


O empresário precisa se considerar um agente da cadeia de crédito, entendendo suas responsabilidades em uma possível recusa. O preparar a casa – a lição de casa – para aumentar a possibilidade de ter seu pedido de crédito aceito envolve responder às seguintes perguntas:

1. Finalidade do crédito
2. Validar a real necessidade
3. Fazer a própria análise de crédito
4. Projeções para quitação
5. Garantias
6. Buscar o melhor credor
7. Auxílio profissional
8. Prepare-se para a burocracia

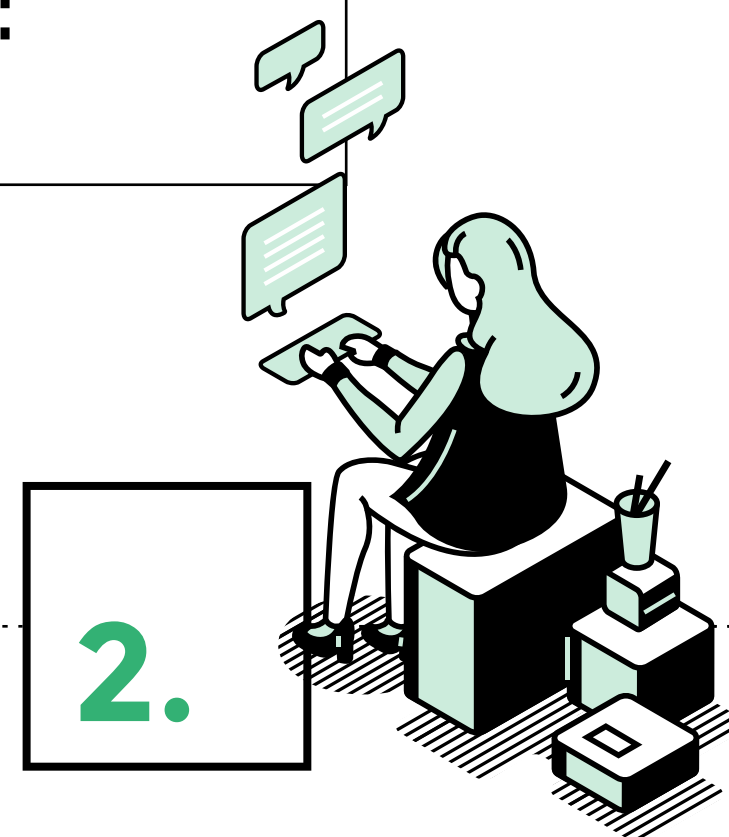
MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS:

A lição de casa do tomador de crédito



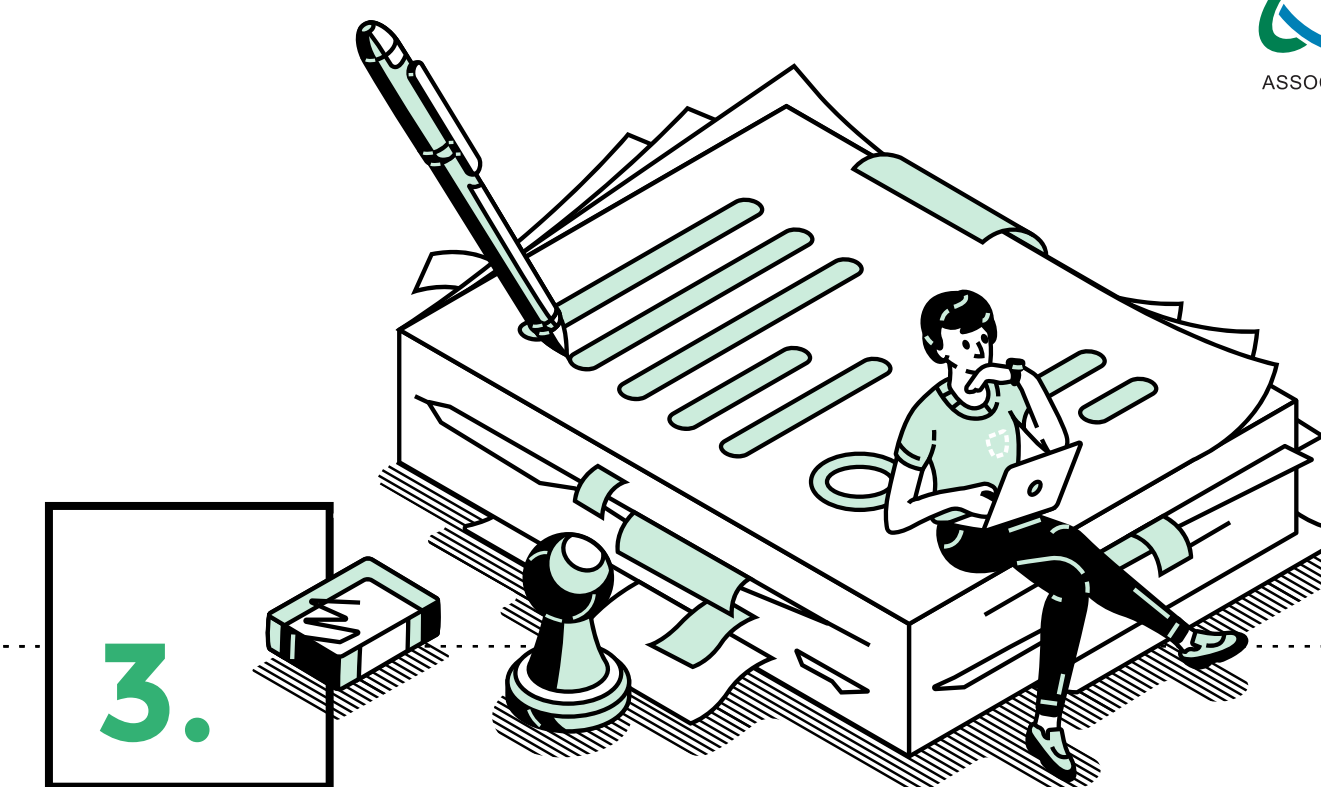
1. FINALIDADE DO CRÉDITO

Quando abordados sobre a finalidade do crédito, muitos empreendedores demonstram falta de clareza. É investimento? É giro? Para cada finalidade, haverá uma modalidade mais indicada, e o credor precisa perceber que o tomador de crédito tem isso claro.



2. VALIDAR A REAL NECESSIDADE

É hora de olhar para dentro do negócio e validar se, de fato, o crédito é a única opção. Ou pode haver, por exemplo, dinheiro parado na forma de estoques ou de recebíveis atrasados. Ou, ainda, bens ou imóveis que possam ser vendidos, além de corte seletivo de custos, o que poderia diminuir a necessidade de contrair uma dívida ou assumi-la em valor menor.



3. FAZER A PRÓPRIA ANÁLISE DE CRÉDITO

Por um instante, pense como o credor que avaliará se uma determinada empresa conseguirá gerar as receitas necessárias para cobrir outros custos e despesas, além da amortização e dos juros do empréstimo. Crédito é baseado em confiança. Não se esqueça, ainda, de verificar e acompanhar sua nota de crédito, atuando para mantê-la alta por meio de comportamentos de crédito responsáveis, conforme mostraremos mais para frente neste e-book. Faz parte, ainda, desse processo resolver negativações e protestos, bem como conferir se os sócios têm restrições, além de verificar as certidões negativas das obrigações tributárias.

MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS:

A lição de casa do tomador de crédito



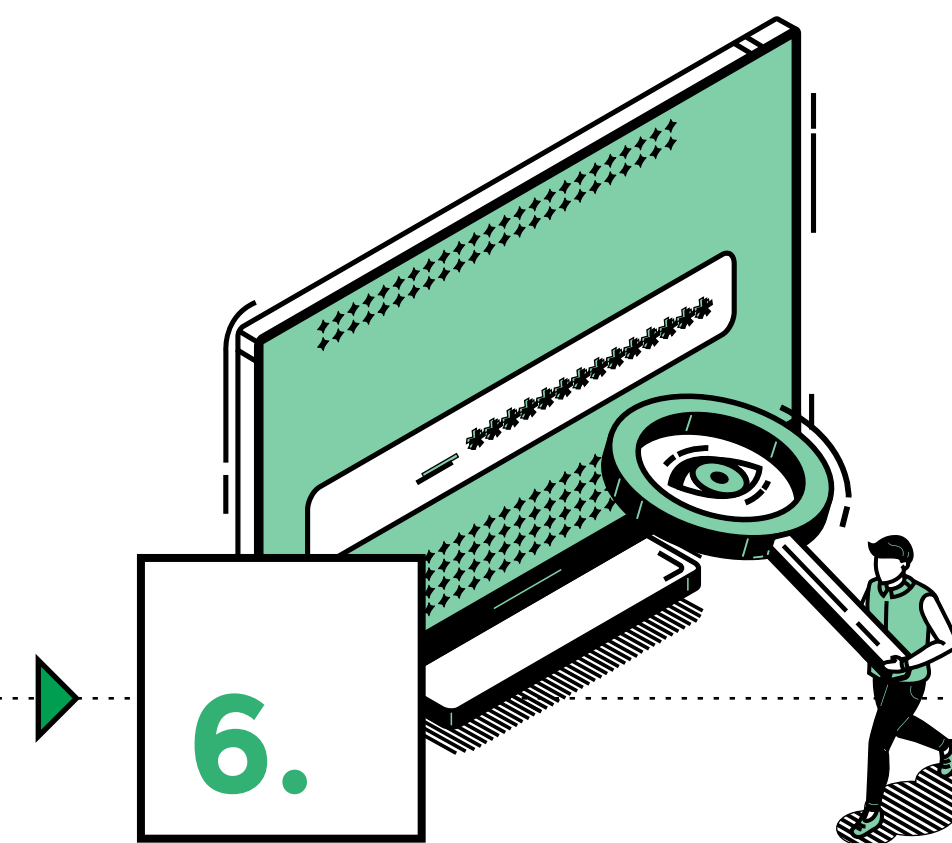
PROJEÇÕES PARA QUITAÇÃO

Para aumentar as chances de aprovação, o empresário deve demonstrar como irá gerar receitas para quitar o empréstimo. Um plano de negócios, projeção de faturamento e resultados financeiros recentes são bem-vindos nessa etapa.



GARANTIAS

Aqui vale consultar a possibilidade de contratar com o aval de fundos garantidores de empréstimo, que complementam a garantia dada pelo empresário, como o FAMPE (Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas), do Sebrae, e o FGO (Fundo de Garantia de Operações), do Banco do Brasil.



BUSCAR O MELHOR CREDOR

Nem sempre o banco que a empresa tem em suas operações e relacionamento é a melhor opção para contratar um empréstimo. Por isso, a dica é verificar outras instituições, por meio de programas do governo, cooperativas, fintechs e market place de crédito, antes de tomar a decisão de contratação.

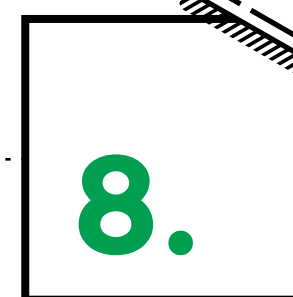
MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS:

A lição de casa do tomador de crédito



AUXÍLIO PROFISSIONAL

Buscar assessoria profissional antes de contratar um empréstimo pode ser uma boa opção. Há empresas que oferecem esse serviço aos pequenos negócios, auxiliando na busca por opções mais baratas e rentáveis. Além das consultorias, há órgãos e entidades que disponibilizam as informações na internet, como NAC (Núcleo de Acesso ao Crédito), da CNI (Confederação Nacional da Indústria); Sebrae; e Banco Central.



PREPARE-SE PARA A BUROCRACIA

A documentação exigida é importante para o credor conhecer melhor quem está solicitando o crédito. Nesse processo, disponibilizar documentos da empresa, de sócios, declaração de pagamento de impostos, entre outros, pode facilitar a busca por crédito.

Caso a decisão seja realmente por contratar crédito, o planejamento é fundamental. A organização financeira é necessária para que a empresa possa arcar com o pagamento das parcelas. Podem ajudar nesse processo o controle de fluxo de caixa; o controle dos débitos a receber; a precificação correta dos produtos e/ou serviços; e a reserva financeira.

Além disso, a dica é conhecer a instituição financeira onde vai solicitar o empréstimo. Cada instituição tem seu CET (Custo Efetivo Total), que é a soma das tarifas e de todas as taxas de juros que envolvem a operação financeira. É preciso pesquisar, comparar o CET cobrado pelas instituições, sem pressa para contratar o crédito.



CONSUMIDORES:

A lição de casa do tomador de crédito

O crédito deve ser utilizado para proporcionar uma grande realização, como um imóvel ou uma graduação, que contribua para o consumidor criar patrimônio e/ou assumir melhores condições para isso. Ao comprar uma casa, por exemplo, é possível sair do aluguel. Ao se formar, passa a ser possível buscar empregos melhores, com remunerações mais atrativas. O preparar a casa – a lição de casa – envolve o consumo consciente e pode ser resumido da seguinte forma:

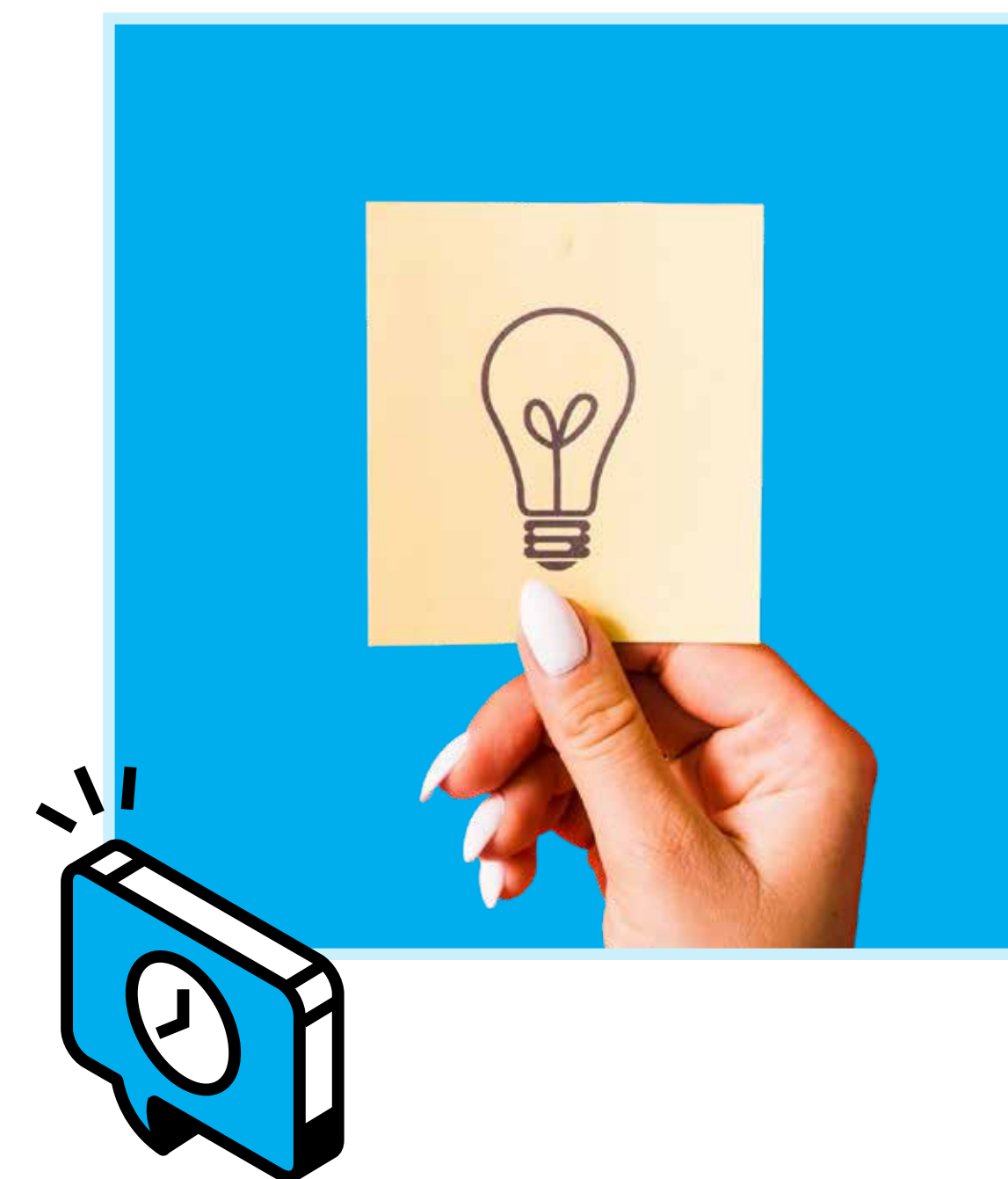
- Validar a necessidade da compra de um bem ou serviço;
- Verificar se já atingiu o limite da capacidade de pagamento, tendo em vista os compromissos já assumidos e os gastos essenciais;
- Consultar gratuitamente a nota de crédito e suas recomendações de como melhorá-la nos birôs de crédito;
- Buscar crédito em outras instituições além das quais há relacionamento, utilizando marketplaces de crédito e Open Finance, por exemplo.



COMO OS BIRÔS DE CRÉDITO APROXIMAM CREDOR E TOMADOR?

Na busca por maior transparência no mercado, os birôs de crédito são protagonistas na redução da assimetria de informação. Gerenciando bancos de dados com informações abrangentes de pessoas físicas e jurídicas, os birôs disponibilizam uma nota de crédito para cada tomador, contribuindo para tornar o processo de análise de crédito mais justo, rápido e eficiente. Notas de crédito altas beneficiam os bons pagadores, possibilitando a eles negociar taxas de juros menores e condições de pagamento mais favoráveis. Na outra ponta, notas baixas costumam proteger os credores, levando-os em alguns casos a negar o crédito.

Aqui uma observação importante: uma nota de crédito baixa acaba evitando que consumidores e empresas assumam dívidas incompatíveis com sua capacidade de pagamento, o que pode levar à inadimplência e, em último caso, ao superendividamento. Cabe destacar que os birôs disponibilizam recomendações de como melhorar a nota de crédito em seus sites.



RELEVÂNCIA DA NOTA DE CRÉDITO

01.

**ASSINAR
CONTRATOS DE
SERVIÇOS NO CPF
OU CNPJ**

Contas de água, energia, gás e telefone no próprio nome ou razão social contribuem para aumentar a nota de crédito. A construção do histórico de crédito, conforme a empresa contrata operações de crédito, também influencia no aumento da nota, desde que haja pontualidade.

02.

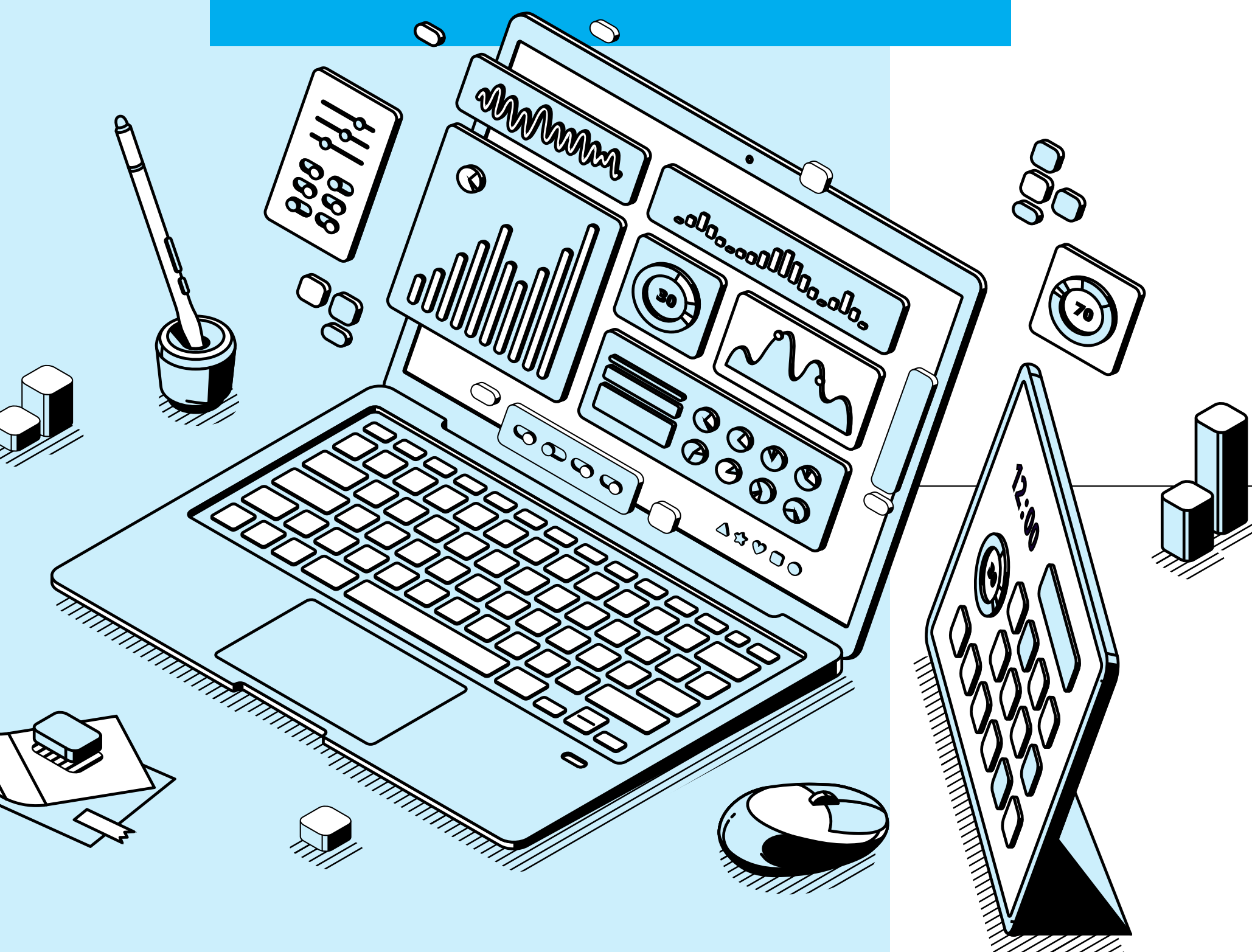
**PAGAMENTOS
EM DIA**

Não é recomendável quitar a fatura do cartão com atraso ou pagar só o valor mínimo. Isso leva a nota de crédito para baixo. Procure pagar o total da fatura na data de vencimento e não abuse do limite do cheque especial. Atrasar o pagamento da cota do consórcio e dos parcelamentos de crédito renegociados também prejudica a nota de crédito.

03.

**INFORMAÇÕES
CADASTRAIS
ATUALIZADAS**

É recomendável informar todo tipo de alteração nos dados cadastrais para empresas e instituições com as quais há relacionamento de crédito. Atualizações espontâneas de dados, tais como mudança de endereço, telefone ou faixa de renda, são bem percebidas pelo mercado e ajudam a elevar a nota de crédito.



RELEVÂNCIA DA NOTA DE CRÉDITO

04.

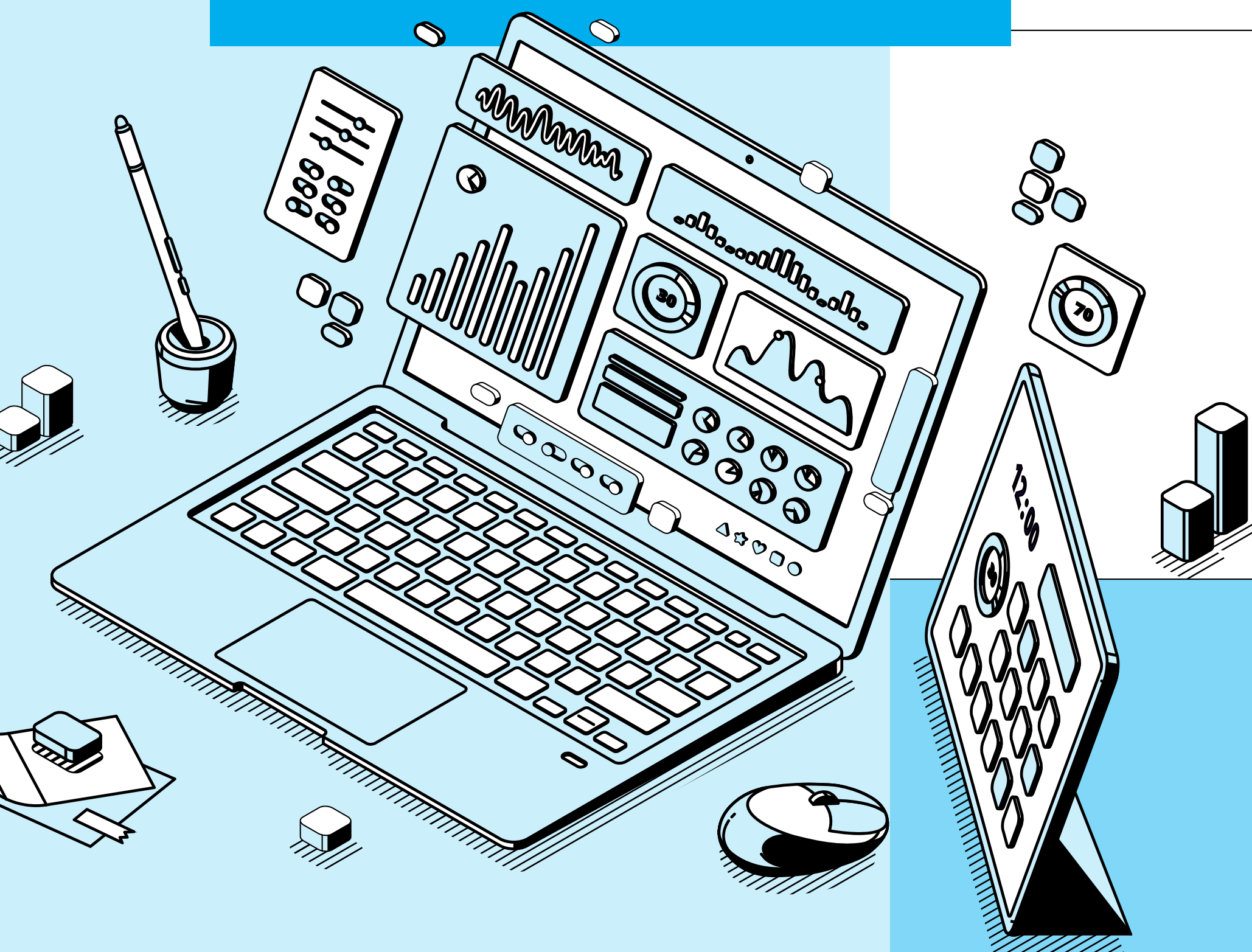
FUJA DA NEGATIVAÇÃO OU SAIA DELA O QUANTO ANTES

Ao verificar que o CPF ou CNPJ está em cadastro de restrições, deve ser feito um planejamento financeiro para renegociar o débito e quitar a dívida junto à empresa com a qual está inadimplente. Só assim o CPF ou CNPJ sairá do cadastro negativo, resultando em aumento da nota de crédito.

05.

MANTENHA-SE NO CADASTRO POSITIVO

Os benefícios de permanecer no banco de dados do Cadastro Positivo com informações atualizadas são incontestáveis, pois é nesse banco de dados que estão reunidas as informações sobre o comportamento histórico de pagamentos, que será utilizado no cálculo da nota de crédito. Manter-se nele indica que não há intenção de “esconder a agenda de pagamentos”. Ao contrário, é um forte indicativo de transparência.



POR QUE O CADASTRO POSITIVO PODE FAZER A DIFERENÇA?

No Brasil, a consolidação do Cadastro Positivo foi mais um passo no desenvolvimento do mercado de crédito.

Os dados de comportamento de crédito pelo Cadastro Positivo trazem uma avaliação multissetorial de crédito, que inclui instituições financeiras, telecomunicações, utilidades e assemelhados. Por contemplar dados que vão além das instituições financeiras, as informações do Cadastro Positivo facilitam a inclusão no mercado de crédito de um contingente expressivo de pessoas físicas e de micro e pequenas empresas, principalmente aquelas consideradas invisíveis para crédito.



MAS O QUE É O CADASTRO POSITIVO E COMO FUNCIONA?

É um banco de dados que reúne informações financeiras de pessoas físicas e jurídicas (empréstimos e financiamentos, cheque especial, cartão de crédito e consórcio) e dados de relacionamento com concessionárias (telefone, TV e internet, água, energia e gás), incluindo o histórico de pagamentos efetuados, em aberto ou quitados com atraso.

Essas informações permitem que a avaliação de crédito leve em conta a adimplência e a pontualidade no pagamento de serviços e do crédito tomado – e não apenas as informações de inadimplência. As informações do Cadastro Positivo são sintetizadas em uma nota de crédito individual, disponibilizada a bancos, financeiras, comércio e concessionárias de serviços.

QUAIS SÃO OS BENEFÍCIOS DO CADASTRO POSITIVO PARA AS MICRO, PEQUENAS E MÉDIAS EMPRESAS?

As empresas ganham nos dois lados: como tomadora de crédito, sabe que seu histórico será levado em conta quando solicitar crédito, podendo se credenciar a obter condições mais justas de juros e de pagamentos. E como credora, na hora de avaliar o crédito de um potencial cliente, terá dados confiáveis para a tomada de decisão.

Em qualquer contexto, o Cadastro Positivo proporciona agilidade na análise e concessão do crédito por parte do credor e facilidade nas vendas para as empresas, cujos clientes poderão receber respostas precisas sobre o crédito solicitado.

VEJA A SEGUIR OS PRINCIPAIS BENEFÍCIOS AO TOMAR CRÉDITO:

- **Maior inclusão financeira:** com o Cadastro Positivo, muitas empresas anteriormente excluídas desse mercado têm agora a oportunidade de mostrar o histórico de pagamentos com variados setores e contratar operações sob condições mais justas de prazo e juros.
- **Empoderamento do tomador de crédito:** com sua nota de crédito, consumidores e empresas têm mais chances de avaliar e aproveitar as melhores condições propostas pelos diversos agentes de crédito atuantes no mercado. Além disso, a nota de crédito é uma fonte para que a empresa avalie a saúde financeira do seu negócio e consulte eventuais débitos.
- **Redução do superendividamento:** a avaliação mais precisa do tomador de crédito proporciona condições mais justa e equilibradas.



ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS BUREAUS DE CRÉDITO

A Associação Nacional dos Bureaus de Crédito (ANBC) é uma associação sem fins lucrativos que tem como objetivo contribuir para o desenvolvimento sustentável do crédito no Brasil. A ANBC congrega os birôs de proteção ao crédito que atuam no país e é uma das entidades fundadoras do Fórum Empresarial LGPD.

Também é membro de associações internacionais para promover as melhores práticas do setor como a ACCIS (Association of Consumer Credit Information Suppliers), que reúne 39 birôs de crédito do mundo, e a ALACRED (Asociación Latinoamericana de Burós de Crédito). É membro, ainda, do Fórum Permanente das Microempresas e Empresas de Pequeno Porte, do Ministério da Economia (FPMPEs).

Este e-book tem o propósito de estimular a educação financeira, que é uma das bandeiras da ANBC. Para mais informações, entre em contato conosco por meio dos canais a seguir:



www.anbc.org.br