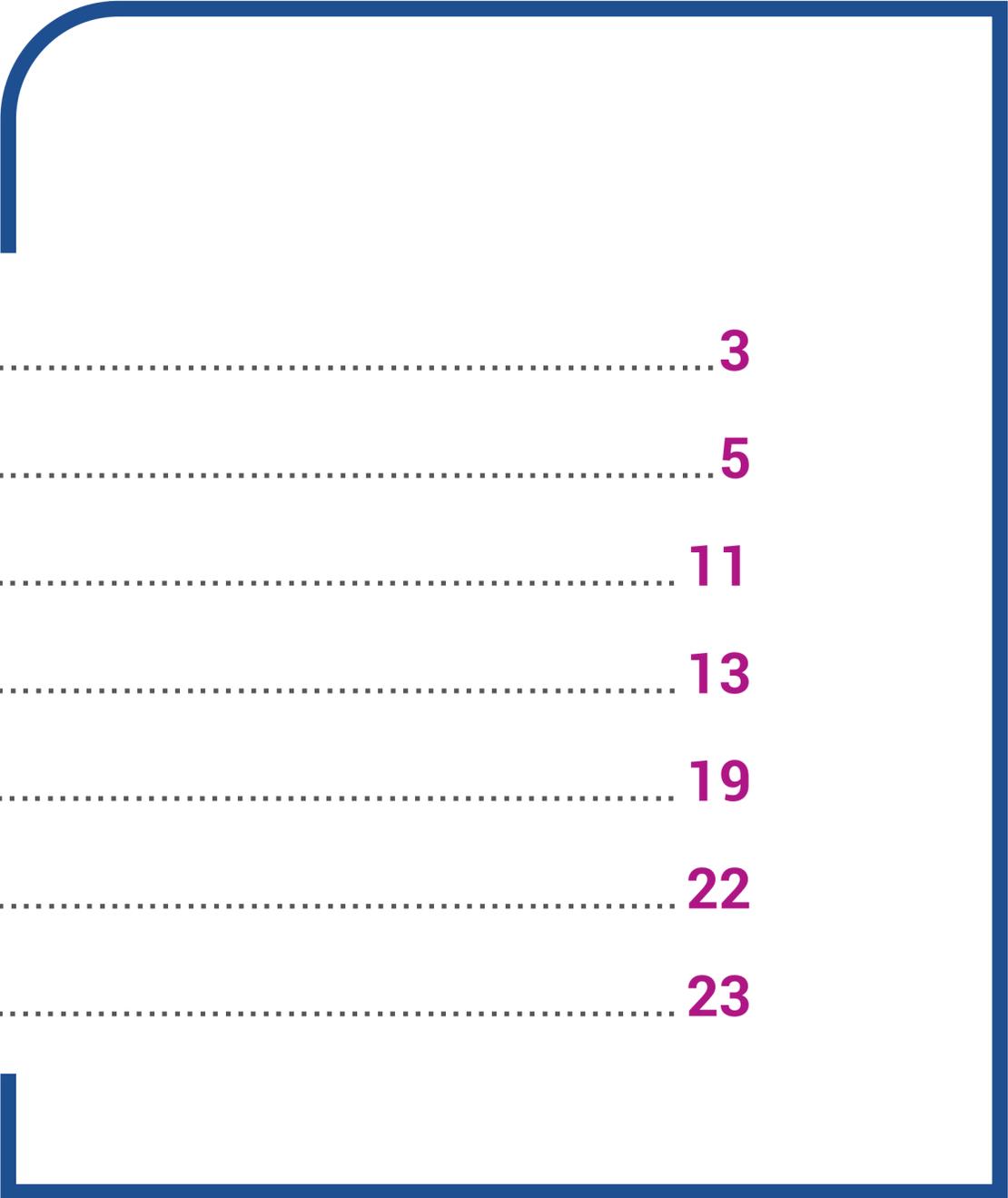


# GUIA DE SCORE PARA MICROS E PEQUENOS EMPREENDEDORES

**aprenda**  
serasa | sebrae

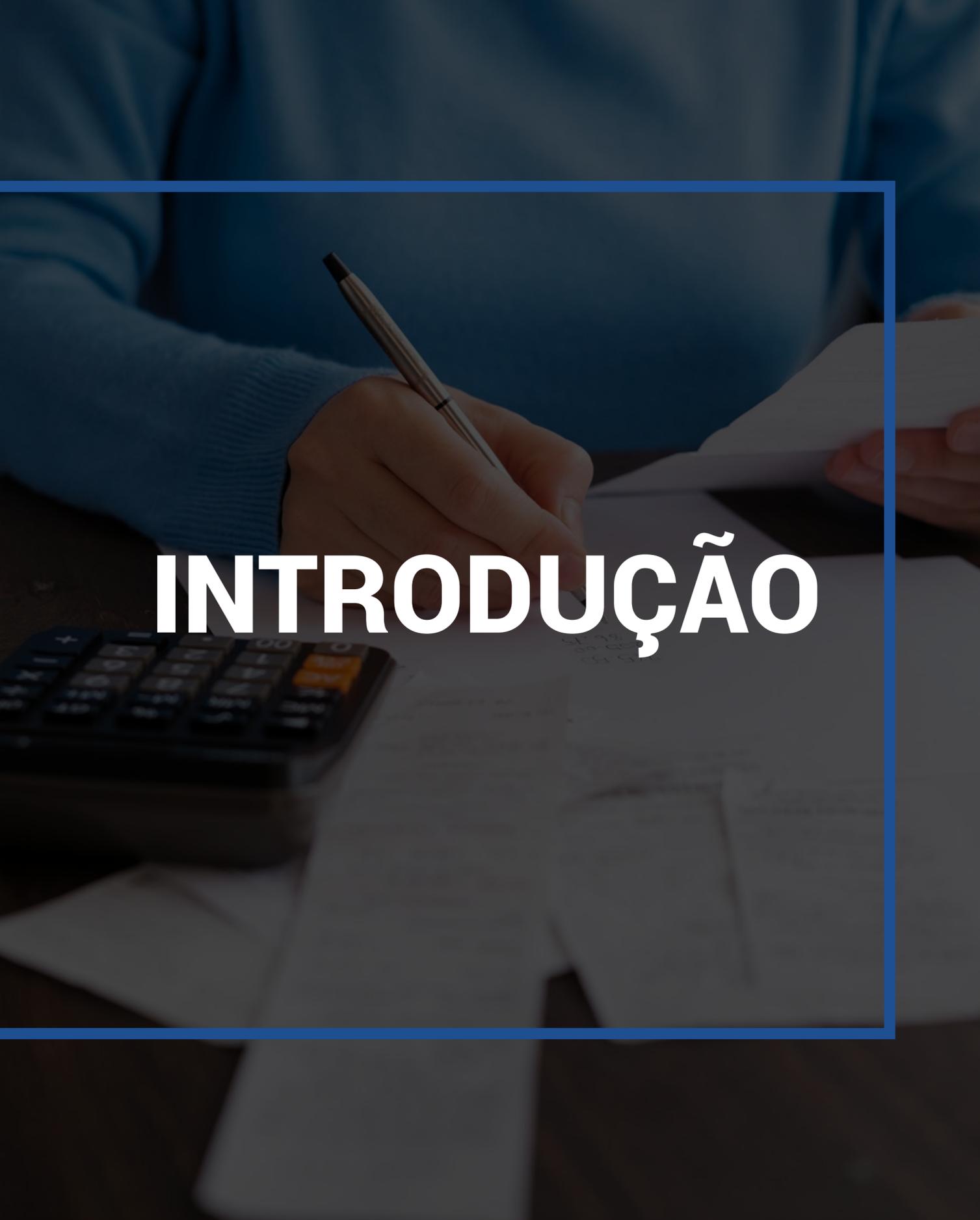




INTRODUÇÃO .....	<b>3</b>
O QUE É SCORE? .....	<b>5</b>
QUAL É A IMPORTÂNCIA DO SCORE? .....	<b>11</b>
COMO MELHORAR O SCORE? .....	<b>13</b>
COMO USAR O SCORE NA GESTÃO EMPRESARIAL? .....	<b>19</b>
CONCLUSÃO .....	<b>22</b>
SOBRE A APRENDA SEBREA   SERASA .....	<b>23</b>

No primeiro semestre de 2021, **o número de empresas em busca de crédito bateu um recorde histórico**. Segundo um levantamento da [Serasa Experian](#), o crescimento foi de 17,3% no período. O crédito é uma forma importante de fortalecer o fluxo de caixa e expandir as atividades do negócio.

A probabilidade de uma empresa conquistar o recurso de que necessita está muito relacionada ao seu score de crédito. Esse indicador se tornou muito conhecido nos últimos anos, e é usado por pessoas físicas e jurídicas que desejam descobrir suas chances de conseguir crédito.



# INTRODUÇÃO



Apesar disso, poucos empresários entendem como funciona o score ou como isso impacta a reputação do negócio no mercado de crédito. Pensando nisso, produzimos este **guia completo**, com tudo o que você precisa saber sobre o assunto.

Com ele, você conseguirá compreender o que é o score, para que ele serve, quais são suas variáveis e como a empresa pode usar o score de crédito para sua gestão empresarial. Ao final do material, você deverá ser capaz de usar seu conhecimento sobre score para tomar **decisões estratégicas** no negócio, que elevem suas chances de obter mais crédito no mercado e reduzam os riscos nas relações comerciais. Boa leitura!

**O que é score?**

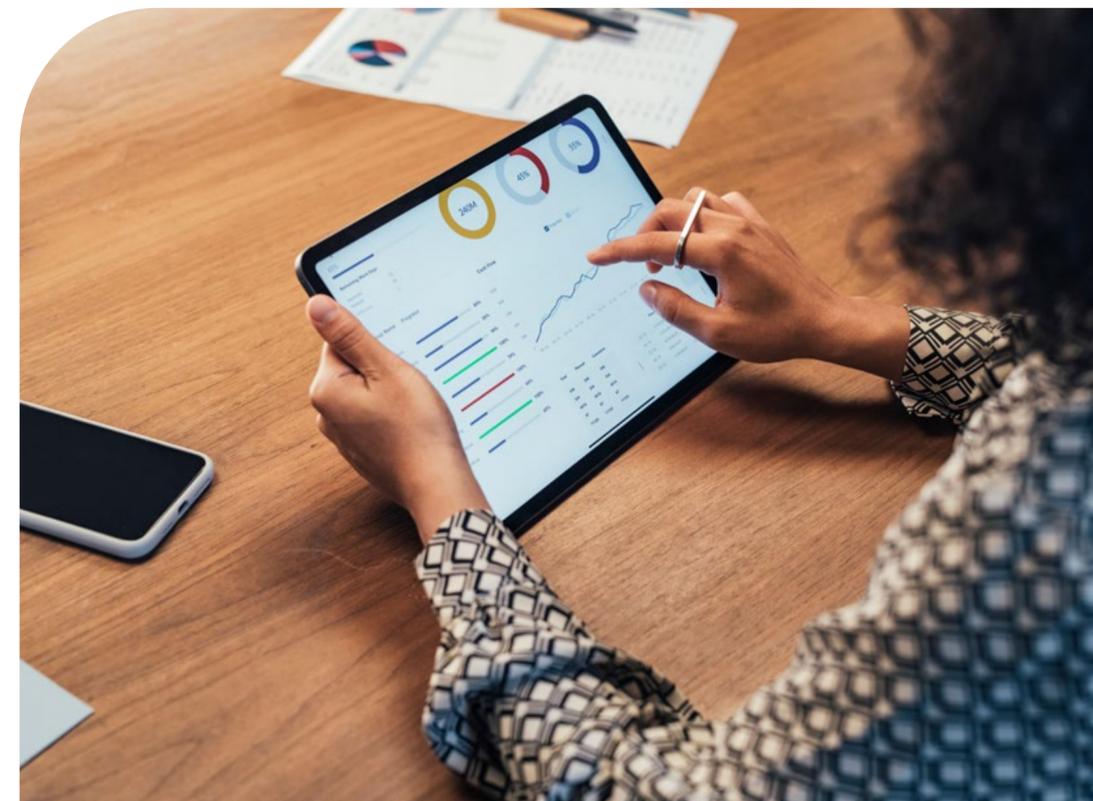


O score de crédito é uma ferramenta que **mensura e informa o nível de confiança de uma empresa para a concessão de crédito ou para fazer negócios no mercado.**

Na prática, marcas com altas pontuações têm maior facilidade de acesso ao crédito em bancos ou financeiras.

A dinâmica do score é bastante simples. Imagine que você vai emprestar dinheiro para alguém. Certamente, vai avaliar se a pessoa é confiável, se costuma pagar suas contas em dia ou se tem muitas dívidas pendentes no mercado, não é verdade? Quanto mais responsável a pessoa for ao lidar com suas finanças, mais fácil será conceder esse crédito.

Em outras palavras, essas são as informações que você levantará para fazer uma [análise de crédito](#). É isso o que as empresas fazem quando avaliam se podem repassar recursos para uma pessoa física ou jurídica. Quanto mais dados a empresa tiver do solicitante, melhor, pois a análise vai ser muito mais acertada.



É nesse momento que entra o score de crédito.

**Ele agrupa as pessoas e empresas pelo perfil em relação ao pagamento de contas.** Assim, estabelecimentos comerciais, prestadores de serviços, companhias de telefonia, bancos e outras instituições financeiras usam esses dados para decidir se vão fazer negócios ou conceder crédito para uma empresa ou consumidor.



## CONSULTA AO SEU PRÓPRIO SCORE

Para consultar gratuitamente seu score e entender como está a reputação da sua empresa no mercado, acesse o site da Serasa Experian e faça seu cadastro gratuito, de modo simples e rápido. Você vai precisar inserir informações básicas, como:

- # nome completo;
- # CNPJ da sua empresa;
- # e-mail;
- # número de telefone;
- # seu CPF;
- # data de nascimento.

Logo após, você receberá um código de validação por e-mail ou SMS, e pronto. Na página inicial, há um card com o score da sua empresa. Para consultar seu CPF, acesse a ferramenta de consulta da Serasa Experian e faça um rápido cadastro.



## CONSULTA AO SCORE DE TERCEIROS

A consulta ao score de outras pessoas é um serviço da Serasa Experian que está disponível para empresas ganharem **mais uma ferramenta em seu processo de análise de crédito.**

Dessa forma, é possível avaliar o risco ao fazer vendas, fechar negócios e conceder crédito, reduzindo as chances de inadimplência. Assim, você tem informações primordiais para auxiliar sua tomada de decisão, como os dados cadastrais e negativas, por exemplo.

Para entender melhor sobre a consulta ao score de terceiros, [clique aqui!](#)





## VARIÁVEIS DO SCORE DE CRÉDITO

Com o acesso ao painel, você poderá avaliar as diferentes informações sobre sua saúde financeira. A plataforma classifica o usuário conforme o score:

- # **score de 0 a 100:** terá bastante dificuldade para conquistar crédito;
- # **score de 101 a 250:** em nível moderado, pode conseguir acessar boas condições de crédito;
- # **score 251 a 550:** consegue melhores condições de crédito;
- # **score 551 a 1000:** tem mais chances de acessar condições vantajosas de crédito no mercado.



## DIFERENÇA ENTRE SCORE CPF E SCORE CNPJ

O score de crédito, como vimos, é uma ferramenta para avaliar o risco de crédito, tanto para pessoas físicas quanto para pessoas jurídicas. Assim, é um **sistema muito útil para empresas que desejam buscar crédito no mercado ou que fazem negócios com outras empresas.**

O sistema de pontuação é igual para os dois grupos, no entanto, os critérios utilizados são diferentes. Para o score CNPJ, são avaliados:

- # constituição e registro da empresa;
- # faturamento;
- # solvência;
- # índices de liquidez;
- # saúde financeira dos sócios.

Os CPFs dos sócios também são considerados para determinar se a situação financeira da empresa pode estar correndo risco ou não. Assim, **o score de todos os que detêm participação societária na empresa também afeta a pontuação da empresa.**

**Qual é a importância do score?**



Ter uma boa gestão do score da sua empresa é muito importante por diversos motivos. Em primeiro lugar, como principal ferramenta utilizada em processos de análise de crédito, **a pontuação do seu negócio impacta a obtenção de recursos no mercado**. As empresas adotam esse modelo por diversos motivos, como:

- # ganhar maior agilidade nos processos de liberação de crédito e qualificação de fornecedores;
- # reduzir os riscos ligados às operações de crédito, especialmente, os que se relacionam a golpes e inadimplência;
- # padronizar os procedimentos de análise por meio do score para avaliar a capacidade de pagamento dos seus parceiros de negócios e clientes;
- # diminuir custos ligados a processo de cobrança.

Assim, ainda mais se sua empresa deseja fazer uma compra de alto custo (como o financiamento de um imóvel, um veículo e equipamentos), ou mesmo pedir empréstimo para financiar as operações, é indispensável acompanhar seu score de crédito. Dessa forma, se sua pontuação for baixa, é possível **fazer os ajustes necessários e iniciar algumas estratégias para aumentar o score** para fortalecer as chances de ser aprovado em uma solicitação. Além disso, lembre-se de que o score de crédito também é utilizado para definir taxas de juros.

**Por isso, sua reputação no mercado vai influenciar diretamente os custos da operação. Empresas com score alto podem alcançar taxas e condições muito mais interessantes.**

Agora que você entendeu o que é o score e a importância de acompanhar essa ferramenta, vamos entender quais estratégias podemos adotar para aumentar sua pontuação.



# Como melhorar o score?



O score representa, por meio de um número, a qualidade do seu relacionamento com o mercado de crédito. É como se fosse um diagnóstico da saúde financeira do seu negócio. Se sua empresa tem dificuldade de se organizar financeiramente e, por conta disso, tem dívidas ou atrasa os pagamentos, é possível que seu score esteja baixo.

Por isso, algumas boas práticas são importantes para elevar a pontuação ou mantê-la alto. Lembre-se de que a saúde financeira dos sócios também impacta o score.

**Por isso, a maior parte destas dicas vale tanto para pessoas físicas quanto para pessoas jurídicas. Veja só!**

## EVITE ATRASOS NAS CONTAS A PAGAR

Manter as contas em dia é um grande desafio, mas isso é totalmente necessário para aumentar o seu score. Vale destacar que isso só será possível se você mantiver um **fluxo de caixa bem organizado**.

Então, não deixe de anotar todas as entradas e saídas, e agende os pagamentos do próximo período. De preferência, coloque algumas das suas contas no débito automático. Não podemos nos esquecer da necessidade de manter **contas separadas para as empresas e as finanças pessoais**. Isso facilita a gestão das receitas e despesas, contribuindo para a boa organização.



## NEGOCIE SUAS DÍVIDAS

Ter a empresa negativada ou o CPF de um dos sócios listados nos órgãos de proteção ao crédito é fatal para o score do negócio. Afinal, a ferramenta mede o grau de confiabilidade, e estar endividado significa não ter organização ou capacidade de honrar com as contas.

Por isso, é importante não ignorar o problema e buscar negociar com o credor para quitar o quanto antes. Não desista, pois é possível chegar a um valor que seja confortável para ambas as partes.

**Uma dica é consultar o site [Serasa Limpa Nome](#). A mesma senha utilizada para pesquisar seu score pode ser usada, aqui, para encontrar opções de negociação. Então, é só seguir os passos apontados para gerar o boleto de pagamento.**



Você também pode entrar em contato direto com a empresa credora para **solicitar um extrato do débito** e conferir o que é a dívida real e o que são juros acumulados. Depois, tente negociar um valor que seja suficiente para cobrir a dívida toda, o que sairia muito mais em conta.

Após um prazo de cinco anos, a dívida caduca. Mas isso não quer dizer que ela não existe mais. Na verdade, ela apenas deixa estar presente no banco de dados do Serasa, porém, **ainda pode ser cobrada pelo credor**, impedindo que você consiga crédito na instituição.

## EVITE ACUMULAR DÍVIDAS

Pode até ser que as contas da empresa estejam em dia e que o fluxo de caixa seja suficiente para cobrir as despesas. No entanto, **ter muitas dívidas abertas na praça não passa uma boa impressão para o mercado.**



Fazer muitas compras parceladas em simultâneo pode indicar que seu capital está parcialmente comprometido. Sem falar que muitas dessas dívidas, como financiamentos e empréstimos, são longas, e podem redirecionar um percentual considerável do seu faturamento.

Sendo assim, com todas essas dívidas acumuladas, seu nível de confiabilidade para arcar com novos compromissos financeiros fica reduzido. Isso acaba impactando negativamente seu score de crédito.

**Por isso, planeje com inteligência e de forma estratégica seus investimentos para garantir que tudo será pago em dia e que não haverá muitas contas abertas em simultâneo.**

## AUMENTE O FATURAMENTO

Ter uma receita maior significa, também, que sua capacidade de pagamento de novas dívidas será elevada. Por isso, é preciso lembrar de algumas estratégias básicas para **aumentar suas vendas e alcançar novos contratos**:

- # invista na prospecção da sua marca nos meios digitais por meio de anúncios online;
- # treine sua equipe para elevar o padrão de qualidade do atendimento;
- # conheça seus clientes e tente se antecipar às suas necessidades e desejos;
- # crie um programa de fidelidade para aumentar a recorrência nas compras.

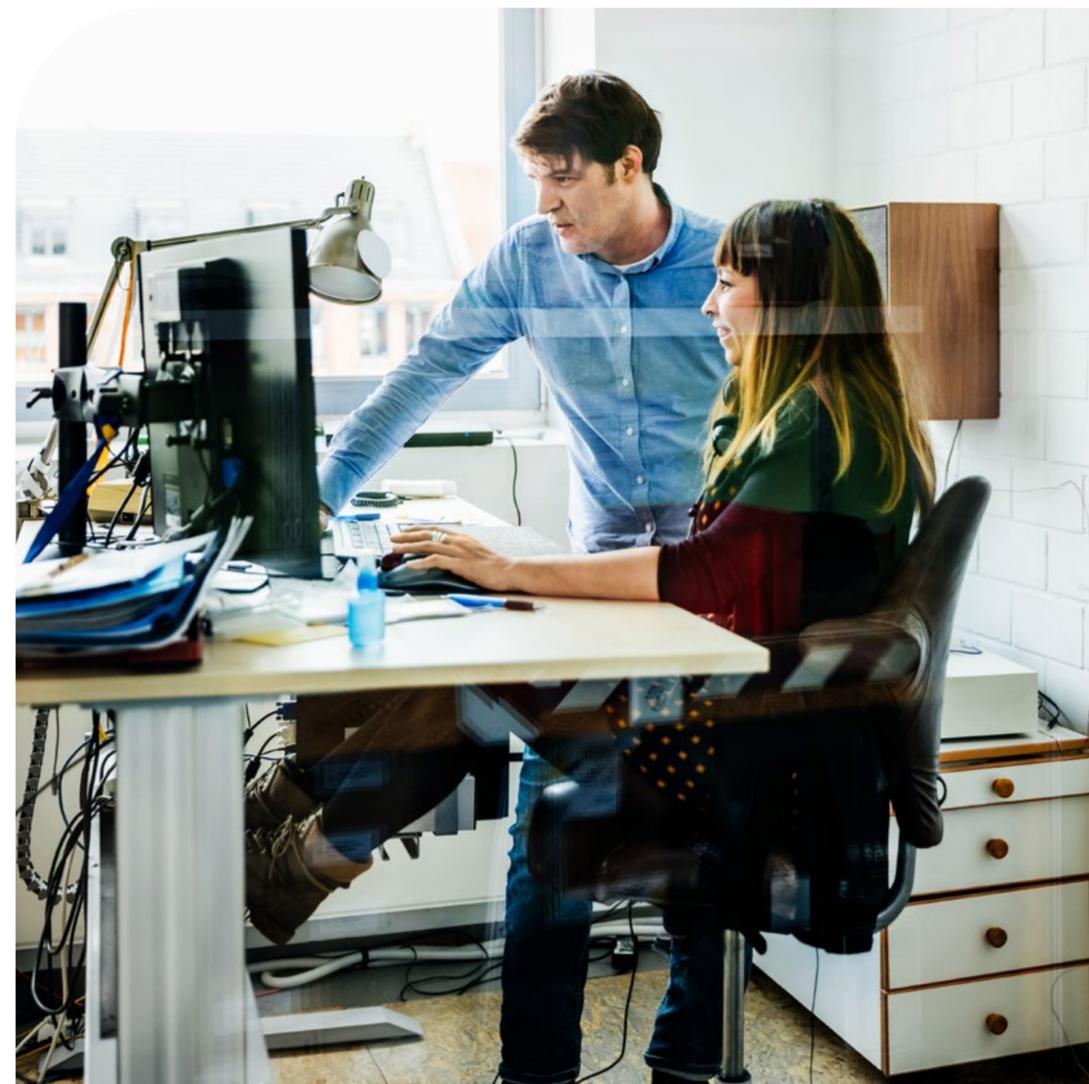


## MANTENHA OS DADOS DA SUA EMPRESA ATUALIZADOS

Ter dados sempre atualizados contribui fortemente para aumentar o score da sua empresa. Afinal, **as instituições precisam de informações sobre seu negócio para fazer análises**. Você pode fazer essa atualização pelo próprio site da Serasa, enviando documentos, endereço, entre outros registros.

## TENHA O CADASTRO POSITIVO NO SITE SERASA

O [Cadastro Positivo](#) é um banco de dados que armazena todo o histórico de pagamentos da empresa. Assim, é possível **disponibilizar informações mais detalhadas e completas para a análise de crédito**. Com isso, fica mais fácil que negócios com um histórico de crédito positivo alcancem notas de score mais elevadas.



Agora que entendemos algumas ações que você pode realizar para aumentar a pontuação do seu score, vamos entender como utilizar ele em sua gestão empresarial!



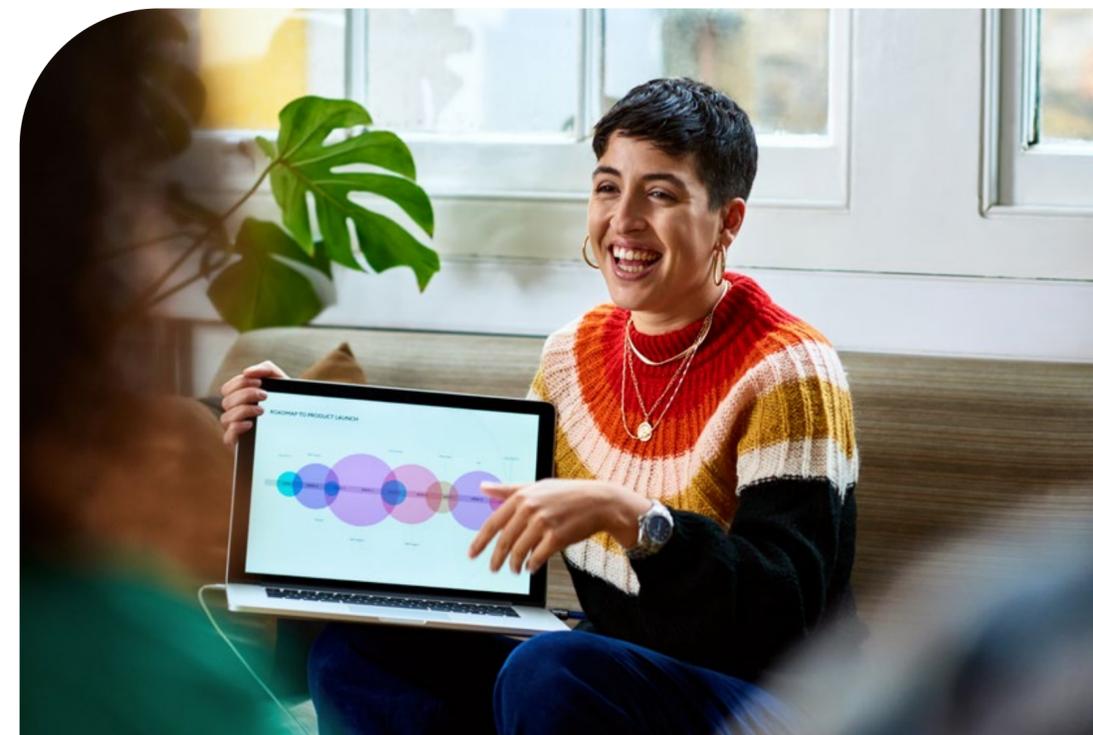
## **Como usar o score na gestão empresarial?**



O score é uma ótima ferramenta para guiar alguns processos na sua gestão empresarial. Afinal, a credibilidade do seu negócio está relacionada a resultados obtidos pela qualidade das operações da sua empresa, especialmente, no que diz respeito ao **controle financeiro e ao relacionamento com clientes**. Por isso, vamos entender como isso funciona de forma prática!

## AVALIAÇÃO DA SAÚDE FINANCEIRA DA SUA EMPRESA

Para realizar uma avaliação da saúde financeira da sua empresa, é necessário listar todos os aspectos que impactam o score, realizando uma avaliação detalhada do seu negócio. O objetivo é **determinar quais fatores podem estar contribuindo ou impedindo a obtenção de crédito**.



Nesse ponto, talvez você perceba que será necessário manter um controle maior do seu [fluxo de caixa](#), eliminar dívidas ou reorganizar as contas a pagar. Além disso, também pode ser preciso avaliar a saúde financeira dos seus sócios, já que vimos que isso é algo que impacta no score da sua empresa.

## IDENTIFICAÇÃO PRECOCE DE FRAUDES

Algumas vezes, ocorre de o score ter uma queda por uma dívida que não foi feita pela sua empresa ou por um de seus sócios. Assim, ao monitorar constantemente o score da empresa, é possível detectar rapidamente alguma fraude que poderia gerar um transtorno muito maior no futuro.



## QUALIFICAÇÃO DE FORNECEDORES

Para ter sucesso nos negócios, é importante **manter relações com parceiros e fornecedores de confiança**. Seria um constrangimento ter um contrato impedido por causa de uma dívida da sua empresa. Essa situação poderia até manchar a reputação do seu negócio.

O contrário também é verdade. Por meio do score, você conseguirá identificar parceiros idôneos com quem manter contratos duradouros e construtivos para os dois lados.

## COMBATE À INADIMPLÊNCIA

A inadimplência é um problema crítico em muitas empresas. No entanto, quando o score é adicionado ao processo de análise de crédito, você aumenta as chances de iniciar o relacionamento com clientes que tenham uma boa reputação no mercado, reduzindo bastante as chances de calote.

Neste guia, você entendeu melhor como o score é uma ferramenta indispensável no mercado para **garantir maior confiabilidade às relações comerciais**, sobretudo, para a concessão de crédito.

Esperamos que, ao adotar as práticas que recomendamos, você garanta que o score do seu negócio aumente o suficiente para não apenas obter o crédito que deseja, mas também, alcançar condições vantajosas para a sua empresa.

Além disso, lembre-se da possibilidade de adotar o score como uma ferramenta de gestão. Dessa forma, você aumentará a qualidade do seu controle financeiro e manterá uma boa relação com clientes e fornecedores.



# CONCLUSÃO

# aprenda

serasa | sebrae



Presente há 50 anos no mercado brasileiro, a Serasa Experian é responsável pela maior base de dados da América Latina e oferece os relatórios mais precisos e eficazes do mercado. Apoiamos empresas, empreendedores e consumidores em suas decisões de crédito e oferecemos soluções para gestão de riscos, marketing e certificação digital.

Desde 2007 somos parte do grupo Experian, a maior referência mundial em serviços de informação. Por meio de nossas soluções tecnológicas e inovadoras, desvendamos o poder dos dados para ampliar oportunidades para pessoas e empresas

# GOSTOU DESSE MATERIAL E QUER IR MAIS ALÉM?

Então não deixe de seguir o nosso blog para não perder nenhum conteúdo incrível como esse!

**QUERO ACESSAR O BLOG AGORA MESMO!**

