

O Limite de Crédito

O Guia Estratégico
para o **crescimento
seguro**

Metodologia desenvolvida para
fortalecer a gestão e impulsionar
o crescimento de pequenas e
médias empresas.

2026



Este e-Book é para você se...

Conceder crédito faz parte da estratégia de crescimento da sua empresa e definir limites de forma segura ainda é um desafio.

Se você busca vender mais com confiança, reduzir riscos e tomar decisões baseadas em critérios consistentes, este material foi desenvolvido para você.

Você vai se identificar se:

- Vende a prazo e precisa definir limites de crédito para seus clientes.
- Ainda utiliza a experiência ou o "feeling" como principal critério para aprovar ou negar crédito.
- Já enfrentou prejuízos por conceder crédito sem uma metodologia estruturada.
- Deseja profissionalizar a gestão de crédito, reduzindo riscos sem comprometer o crescimento das vendas.
- Quer transformar a definição de limite em uma vantagem competitiva, equilibrando oportunidade de venda e segurança financeira.

“Toda vez que concedemos prazo, concedemos crédito.”

Quando oferecemos mais prazo para pagamento, conseguimos atender mais clientes, fechar mais negócios e fazer a empresa crescer.

O crédito é uma das ferramentas mais importantes para aumentar as vendas.

E existe um ponto que nunca pode ser esquecido:

Sempre que concedemos crédito, existe o risco de ficar sem receber.

O segredo para vender a prazo e administrar os riscos é aprender a conceder crédito com mais segurança.



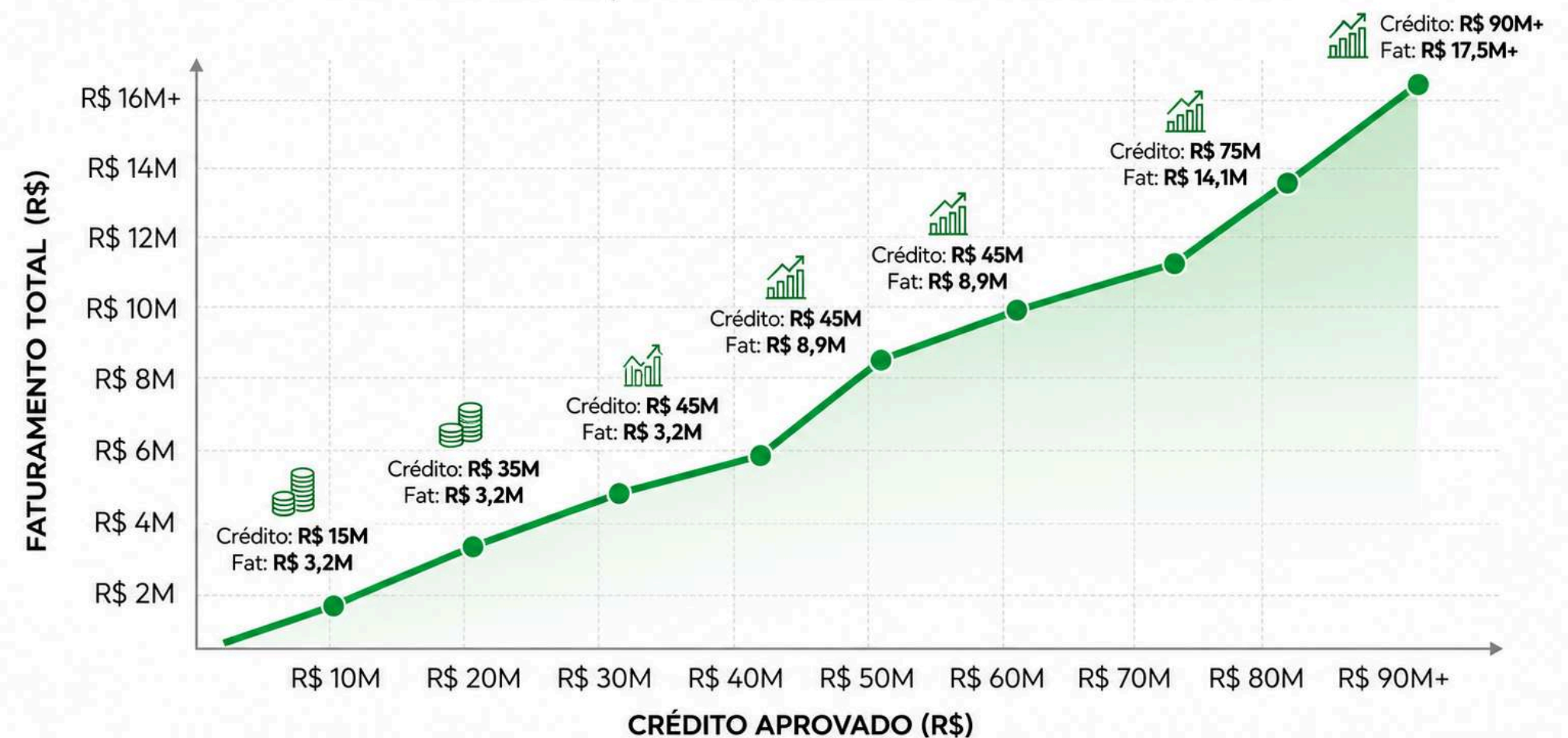
Quando o crédito é concedido com inteligência, ele deixa de ser apenas uma forma de pagamento e passa a ser um motor de crescimento.

Este gráfico ilustra como a expansão do crédito acompanha o aumento do faturamento nas empresas.

Portanto, é certo dizer que o crédito é usado como ponte para o crescimento.

CORRELAÇÃO POSITIVA: CRÉDITO APROVADO VS. FATURAMENTO

Análise de Dados Corporativos | Destacando Métricas de Crescimento



Oferecer crédito pode ser uma estratégia.

Nos próximos cinco capítulos, você aprenderá a definir limites de crédito com critérios técnicos, utilizando informações do cliente, do seu negócio e do mercado.

Ao final, você será capaz de tomar decisões sobre limite de crédito de forma estruturada, substituindo o “achismo” por método.

- 1 O Limite de Crédito como Alavanca de Vendas**
- 2 Reputação de Mercado: O Valor da Confiança**
- 3 Faturamento e Faixas de Risco: O Mapa da Decisão Segura**
- 4 O Giro do Dinheiro e o Prazo Ideal**
- 5 Regra Básica para Definição de Limites**

O Limite de Crédito como Alavanca de Vendas



ASSOCIAÇÃO
NACIONAL
DOS BUREAUS
DE CRÉDITO



O limite de crédito é um dos principais instrumentos para **aumentar as vendas com segurança.**

É ele que permite ao cliente comprar os produtos de que precisa para crescer, enquanto ajuda sua empresa a manter um fluxo de caixa saudável.

Quando o limite é bem definido, demonstra confiança no potencial do cliente, incentiva o aumento do volume de compras e fortalece a parceria comercial.

Todos ganham: **o cliente cresce e a sua empresa vende mais com segurança.**

**O segredo
está no equilíbrio!**



O limite precisa equilibrar oportunidade de venda e segurança financeira, é isso que irá permitir vender mais sem perder o controle dos riscos.

Antes de definir um limite de crédito é preciso ter em mente que:

1) Sempre existe algum risco.

Toda vez que vendemos a prazo, concedemos crédito e, portanto, corremos o risco para receber o pagamento.

2) Cada caso é um caso.

A definição de um limite de crédito que atenda aos objetivos do negócio depende da realidade de cada empresa.

O que existe é um método,

baseado em critérios que ajudam a tomar decisões mais seguras. Ao longo da leitura, você conhecerá um processo para definição de limite de crédito baseado em cinco pilares: Nota de crédito, Faturamento, Ciclo operacional, Regra Básica e, como veremos mais adiante, Variáveis Complementares.



- **Nota de crédito**

vamos entender o que realmente é a Nota de Crédito e como ela pode ajudar a identificar o risco.

- **Faturamento**

o faturamento do cliente será a principal base para definir um limite compatível com a capacidade do negócio.

- **Ciclo operacional**

o prazo concedido é tão importante quanto o valor do limite.

- **Regra Básica**

reuniremos todas essas informações em um critério técnico para apoiar a tomada de decisão.

Antes de definir qualquer limite de crédito, lembre-se:

Decisões seguras são baseadas em informações e critérios bem definidos.

Quanto mais você conhece o cliente, maior é a capacidade de vender com segurança e reduzir riscos.



DICA DO ESPECIALISTA

Pense no faturamento como a batida do coração do negócio. Se o coração bate forte, a empresa tem energia para crescer. O seu papel é garantir que o limite de crédito acompanhe esse ritmo de forma saudável.

CHECK LIST DO CAPÍTULO 1

- ✓ Entendi que vender a prazo significa conceder crédito.
- ✓ Compreendi que sempre existe algum risco.
- ✓ Sei que cada caso é um caso para definir limite de crédito.
- ✓ Percebi que o limite precisa equilibrar oportunidade de venda e segurança financeira.
- ✓ Ficou claro que a definição do limite deve ser baseada em um método estruturado e bem definido. Quanto mais informações sobre o cliente, melhor será a concessão de crédito.

Reputação de Mercado:

- o Valor da Confiança



ASSOCIAÇÃO
NACIONAL
DOS BUREAUS
DE CRÉDITO



A Nota de Crédito

A reputação de mercado, tecnicamente conhecida como **nota de crédito**, reflete em uma pontuação, o comportamento da empresa ao longo do tempo, considerando os compromissos assumidos, honrados ou em falta, e nos permite inferir a respeito da solidez da gestão da empresa e de seus sócios.

O cálculo da nota de crédito considera o comportamento passado para projetar a probabilidade de comportamento futuro.

Relatório

Nota total

765

EXCELENTE

Excelente:	700 - 800
Bom:	501 - 700
Razoável:	351 - 500
Incerto:	301 - 350
Ruim:	250 - 300

Resumo do Relatório

Visão Geral

Total
Atual
Sem Movimento
Negativação Atual:
Negativação Histórica:

Status da Conta

Valor Vencido Atual:	R\$0
Contas Pagas:	1
Saldo da Conta:	R\$193,450
Pagamento Mensal:	R\$1,842

Para calcular essa pontuação, são analisadas diversas informações, entre elas:

- **Cadastro Positivo:** Histórico de pagamentos de financiamentos, cartões de crédito, empréstimos e outras operações financeiras, além de contas como energia elétrica e telefonia.
- **Restrições financeiras:** Registros de inadimplência, bem como a regularização dessas pendências.
- **Dados cadastrais:** Tempo de existência da empresa, porte, segmento de atuação e região.
- **Sócios:** Dependendo do porte da empresa, o comportamento financeiro dos sócios também pode influenciar a nota de crédito.



A nota de crédito é gerada por modelos estatísticos e varia de 0 a 1.000 (ou, em alguns birôs de crédito, de A a E).

GRUPO	FAIXA	NOTA DE	NOTA ATÉ
A GRUPO A	1	701	999
	2	671	700
	3	631	670
	4	600	630
B GRUPO B	5	564	599
	6	504	563
	7	458	503
	8	420	457
	9	390	419
C GRUPO C	10	351	389
	11	296	350
D GRUPO D	12	253	295
	13	217	252
E GRUPO E	14	120	216
	15	2	119

Quanto maior a pontuação, maior a probabilidade de o cliente pagar em dia.

O contrário também é verdadeiro: quanto menor a nota de crédito, maior o risco de inadimplência.

A nota de crédito permite que você conheça melhor o cliente que está chegando.

Afinal, ele pode ser novo na sua empresa, mas já possui um histórico de pagamentos e atrasos registrado pelo mercado — e a nota de crédito revela exatamente esse comportamento.

A tabela ao lado organiza os consumidores em cinco grupos de risco (A a E) e 15 faixas de notas de crédito, relacionando cada faixa à sua taxa de inadimplência esperada (considerando falta de pagamento acima de 90 dias). Veja o padrão da inadimplência:

- No **Grupo A**, fica abaixo de 1%.
 - No **Grupo C**, ultrapassa 13%.
 - No **Grupo E**, chega a 84%.
- O raciocínio prático para o empreendedor é este: quanto mais rigorosa a sua política de crédito (exigindo notas mais altas), menor o risco e menor também o número de clientes aprovados.

A lógica é simples e direta: ao definir em qual faixa você vai atuar, você está, na prática, planejando a sua inadimplência.

Cada faixa que você adiciona aumenta sua base de clientes, mas também eleva o percentual de calote esperado.

 Grupo	 Faixa	 Nota De Crédito	 Nota De Crédito	 Inadimplência > 90 dias (*)
A Grupo A Excelente	1	701	999	0,10% ↓
A Grupo A Excelente	2	671	700	0,41% ↓
A Grupo A Excelente	3	631	670	0,62% ↓
A Grupo A Excelente	4	600	630	0,92% ↓
B Grupo B Bom	5	564	599	1,36% ↑
B Grupo B Bom	6	504	563	2,36% ↑
B Grupo B Bom	7	458	503	4,24% ↑
B Grupo B Bom	8	420	457	6,69% ↑
B Grupo B Bom	9	390	419	9,58% ↑
C Grupo C Regular	10	351	389	13,65% ↑
C Grupo C Regular	11	296	350	21,45% ↑
D Grupo D Alto Risco	12	253	295	32,34% ↑
D Grupo D Alto Risco	13	217	252	42,94% ↑
E Grupo E Muito Alto Risco	14	120	216	61,56% ↑
E Grupo E Muito Alto Risco	15	2	119	84,19% ↑

(*) Esses % são apenas uma referência

Analizando a tabela de faixas de nota de crédito, a empresa precisa decidir até onde está disposta a assumir riscos. É isso que chamamos de:

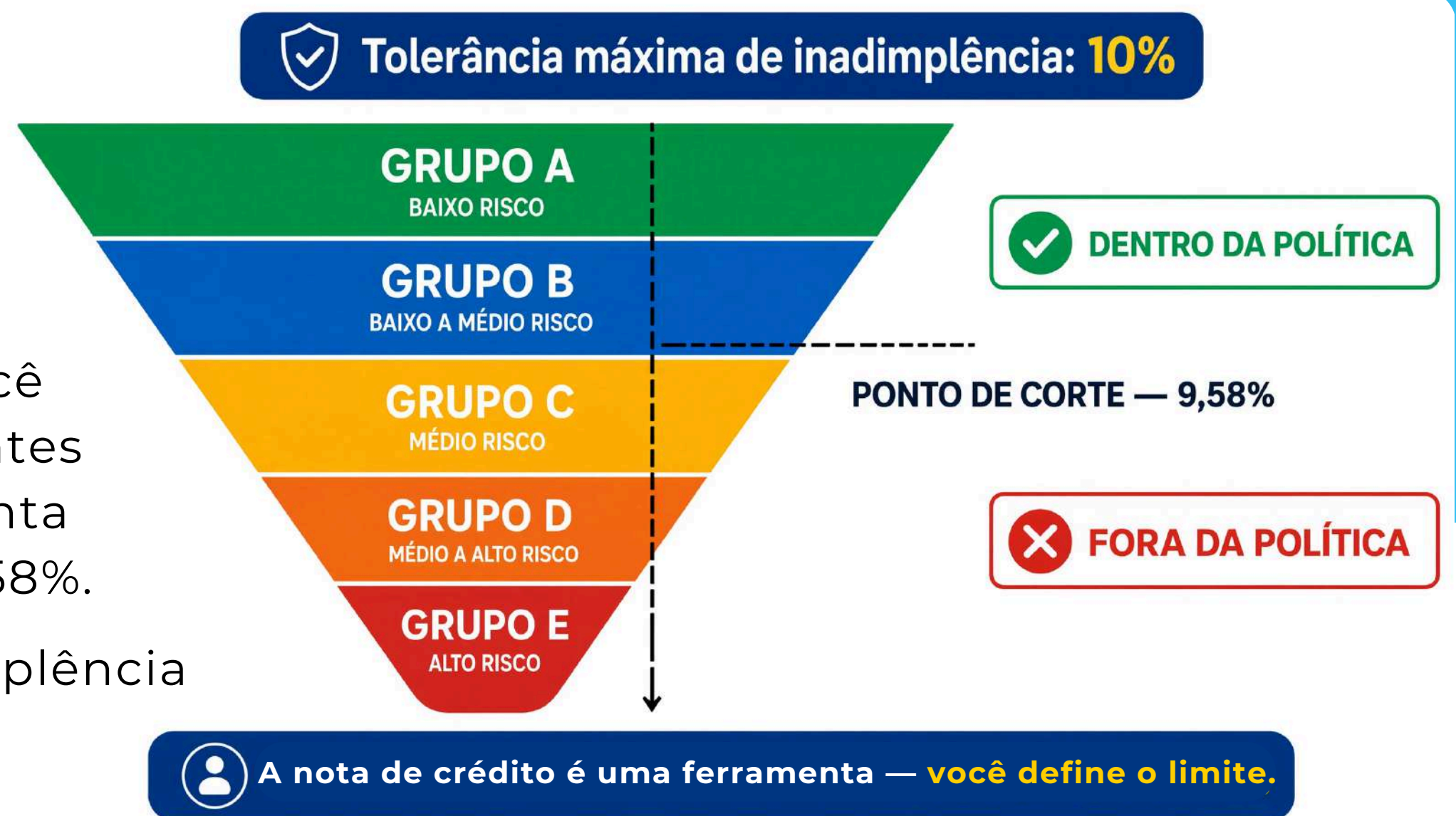
Apetite ao Risco

Veja um exemplo prático:

Suponha que sua empresa decida trabalhar com uma tolerância máxima de 10% de inadimplência.

Nesse caso, analisando a tabela, você poderia conceder crédito para clientes até a Faixa 9 (Grupo B), que apresenta uma inadimplência estimada de 9,58%.

Já a Faixa 10 (Grupo C), com inadimplência estimada de 13,65%, ultrapassa a tolerância estabelecida e, portanto, ficaria fora da política de crédito da empresa.



Definir o ponto de corte da nota é uma atividade essencial na gestão do crédito. De um lado, a nota de crédito fornece uma estimativa do risco de inadimplência. Do outro, cabe ao empreendedor definir qual nível de risco faz sentido para o seu negócio. Em outras palavras:

A nota de crédito informa o risco; a empresa decide quanto risco está disposta a assumir.



DICA DO ESPECIALISTA

Lembre-se: a nota de crédito fornece informações para que você tome uma decisão consciente, de acordo com a realidade e a estratégia da sua empresa.

CHECK LIST DO CAPÍTULO 2

- ✓ Entendi que a nota de crédito mede a probabilidade de inadimplência.
- ✓ Sei que uma nota de crédito alta significa maior probabilidade de recebimento.
- ✓ Descobri como a nota de crédito é formada.
- ✓ Entendi que cada empresa deve definir seu próprio apetite ao risco.
- ✓ Posso utilizar a nota de crédito como uma das variáveis da decisão.

Faturamento e Faixas de Risco: o Mapa da Decisão Segura



ASSOCIAÇÃO
NACIONAL
DOS BUREAUS
DE CRÉDITO



O faturamento é a principal demonstração da vitalidade de um empreendimento. Ele indica a capacidade da empresa de gerar recursos para honrar os limites de crédito concedidos.

Ao associar o faturamento às faixas de risco, você obtém um mapa mais seguro para definir limites de crédito compatíveis com a realidade dos seus clientes.

O faturamento é, e sempre será, o ponto de partida para definir um limite de crédito.

E por que o faturamento é a base?

Vamos responder essa pergunta com outra pergunta:

O que paga um boleto?

A resposta é simples: a geração de caixa. E a geração de caixa vem das vendas.

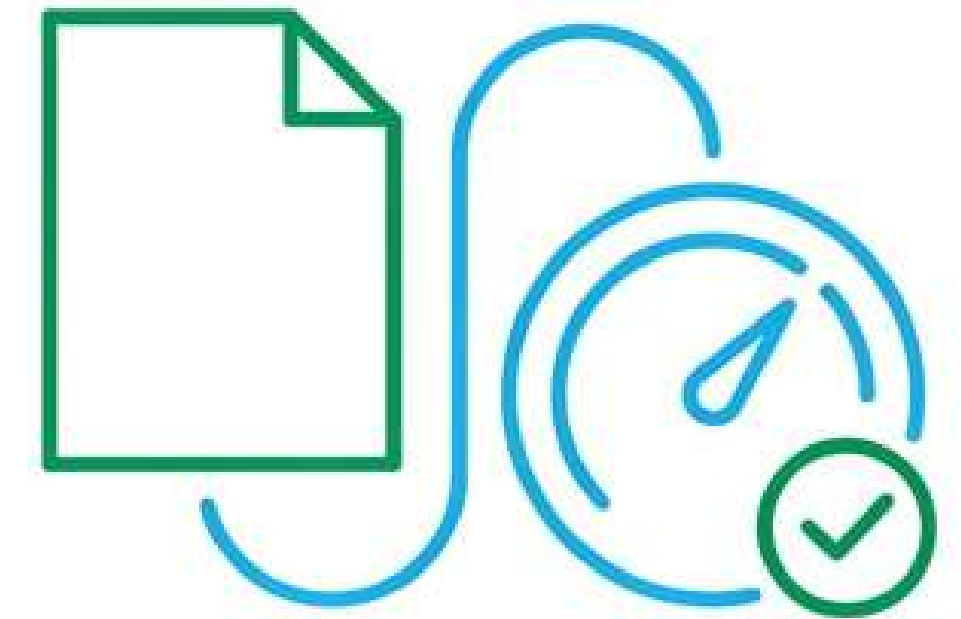
O faturamento mensal de uma empresa oferece uma visão sobre seu desempenho operacional. Representa, porém, uma visão parcial da geração de caixa, já que parte das vendas pode ser realizada a prazo. Ainda assim, é a base sobre a qual a empresa se sustenta — e o principal indicador de sua capacidade de pagamento.

Faturamento Presumido

Quando o Valor Exato é Desconhecido

Nem sempre é possível obter o faturamento real do cliente. É nesse momento que entra o faturamento presumido: uma estimativa fornecida pelos birôs de crédito com base em informações do cadastro positivo, dados cadastrais, região, demanda por crédito, restrições e informações de empresas com características semelhantes, como segmento, porte e localização.

**O preciosismo pode custar caro.
Esse valor dificilmente será exatamente
igual ao faturamento real da empresa.**



A ideia é que ele seja suficientemente próximo para apoiar uma boa decisão.

Nesse caso, abra mão da exatidão; preocupe-se com a consistência.

A Relação entre Nota de Crédito e Faturamento

Os Percentuais Sugeridos

No capítulo anterior, vimos que a nota de crédito pode apresentar variação de probabilidades de inadimplência de 0,10% a 84,1%.

Diante disso, é natural concluir que clientes com menor risco de inadimplência possam receber limites maiores do que aqueles que apresentam maior risco, correto?

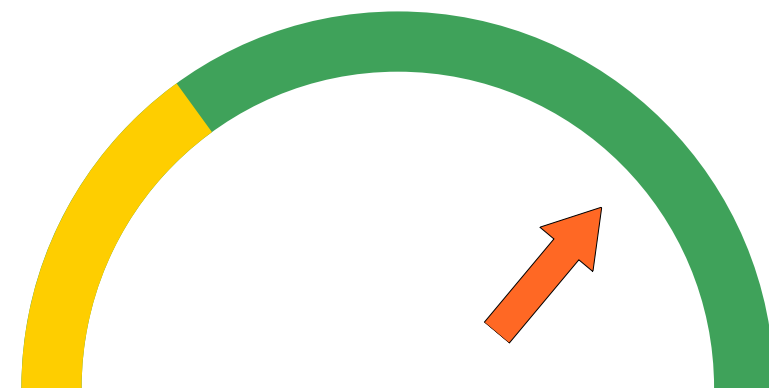


IMPORTANTE:

É justamente por essa razão que a prática mais utilizada no mercado é relacionar a nota de crédito ao faturamento mensal para determinar o limite de crédito.

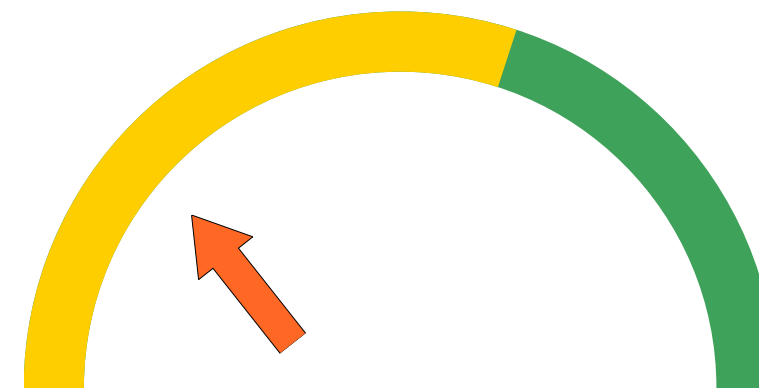
A lógica é simples...

**Nota de Crédito
Alta**



**MAIOR PERCENTUAL
DO FATURAMENTO COMO
LIMITE DE CRÉDITO
(MENOR RISCO).**

**Nota de Crédito
Baixa**



**MENOR PERCENTUAL
DO FATURAMENTO COMO
LIMITE DE CRÉDITO
(MAIOR RISCO)**

Veja, a seguir, um exemplo dessa relação.

Faixa de Nota de Crédito	Probabilidade de Inadimplência *
885 a 1000	0,30%
700 a 884	5,40%
500 a 699	12,60%
Abaixo de 500	Acima de 25,0%

(*) O % de probabilidade de Inadimplência é apenas uma referência

O limite de crédito possui duas dimensões: valor e prazo. E o prazo é tão importante quanto o valor concedido.

Tenha em mente que conceder um prazo maior do que o necessário pode ser tão grave quanto conceder um limite acima da capacidade de pagamento de uma empresa.

Existe uma expressão muito utilizada no mercado: "dinheiro perde o carimbo". Isso significa que, depois de entrar no caixa da empresa, os recursos podem ser utilizados para diferentes finalidades.

Na medida do possível, o ideal é que o cliente pague o boleto com os recursos gerados pela venda das mercadorias adquiridas.

Isso evita que esse dinheiro seja direcionado para outras finalidades.



DICA DO ESPECIALISTA

Toda vez que o prazo é maior do que o necessário, sua empresa aumenta substancialmente o risco de tomar calote. Se o cliente recebe à vista, ou com prazo curto, fuja de prazos alongados.

CHECK LIST DO CAPÍTULO 3

- ✓ Entendi por que o faturamento é a base da capacidade de pagamento.
- ✓ Sei diferenciar faturamento real de faturamento presumido.
- ✓ Compreendi como relacionar a nota de crédito e faturamento.
- ✓ Percebi que o limite possui duas dimensões: valor e prazo.
- ✓ Aprendi que aumentar o limite exige avaliar também a capacidade de geração de caixa.

O Giro do Dinheiro e o Prazo Ideal



ASSOCIAÇÃO
NACIONAL
DOS BUREAUS
DE CRÉDITO



O Ciclo Operacional

A sincronização do crédito com a realidade do giro é fundamental. O prazo concedido deve respeitar o tempo que o produto leva para ser transformado em receita no caixa do cliente. Entender o ciclo operacional de seu cliente é essencial para a concessão de limite de crédito e prazo para pagamento.

O ciclo operacional é o tempo que a empresa leva para comprar, produzir, vender e receber.

Em outras palavras: quanto tempo o dinheiro fica "preso" na operação antes de voltar ao caixa.

Para entender o ciclo operacional é preciso responder as perguntas:

- De quem esse cliente compra e em qual prazo ele paga?
- Para quem vende e em qual prazo ele recebe?



Identificando o Ciclo Operacional

A seguir, você encontrará uma tabela de Perguntas-Chave — uma ferramenta prática para diagnosticar o ciclo operacional do seu cliente.

Ela é dividida em três colunas, e a forma de interpretar é simples:

Coluna 1: Perguntas

Representa o guia — quais perguntas você deve fazer para identificar o ciclo operacional do seu cliente.

Coluna 2: Exemplo de Resposta

Mostra uma resposta realista para cada pergunta. O objetivo é entender que cada pergunta revela uma informação essencial sobre o ciclo operacional do seu cliente.

Coluna 3: Possibilidades

Explica como agir em cada situação. É o raciocínio aplicado com base no que o cliente respondeu.



1. Segmento de Atuação

Comércio

Geralmente indústrias precisam de maiores prazos, já o segmento de serviço, possui maior variação: uma empresa com clientes recorrentes, geralmente possui prazos curtos para recebimento. Serviços pontuais, podem ter prazos maiores. Já no comércio, o prazo é sempre curto!



2. Porte

Pequeno

Empresas de maior porte, que trabalham com clientes também de maior porte, sempre vão demandar mais prazos. Empresas menores, geralmente trabalham com prazos menores, justamente por conta da falta de capital de giro.



3. Produtos

Suplementos

Com exceção de Produtos perecíveis, cujos prazos precisam ser sempre curtos, os demais não variam exclusivamente em função do produto, mas do segmento de atuação da empresa.



4. Localização

Shoppings/Lojas de Rua

Localização + Segmento + Porte irá lhe fornecer uma boa ideia sobre como a empresa vende.



5. Para quem vende?

Consumidor Final

Buscar entender para quem a empresa vende (seu cliente) é essencial para definir o limite: uma loja de rua de suplementos, que vende diretamente para o consumidor final, não precisa de prazos elevados. Já um grande site, que distribui para clientes com prazos diferentes precisa de maior limite - pois precisa manter um estoque mais variado.



6. Qual o prazo de venda?

À Vista/Parcelamento no cartão de crédito

Outra pergunta interessante: identificado para quem seu cliente vende, a próxima etapa é entender como essa venda é feita: uma venda de balcão? À vista? Com cartão, boleto?

Vejamos a representação gráfica do exemplo anterior:

Nesse exemplo real, a loja era abastecida por meio de pedidos parcelados.

No entanto, seus principais clientes eram consumidores finais. Essas vendas eram realizadas no cartão de crédito e, após a antecipação dos recebíveis, os recursos chegavam rapidamente ao caixa.



O intervalo entre a entrada desse dinheiro no caixa e o vencimento dos pedidos fazia com que os sócios utilizassem esses recursos para outras finalidades.

O resultado?

No vencimento das parcelas, faltavam recursos disponíveis para efetuar os pagamentos, o que resultou em inadimplência.

Enquanto negócios de alta rotatividade exigem prazos mais curtos, segmentos com ciclos operacionais mais longos precisam de prazos compatíveis com seu fluxo de caixa e o tempo necessário para produzir, vender e receber.

A regra é clara: quanto mais longo o ciclo operacional, maior a necessidade de prazo — e maior o cuidado na análise de risco.

Cada setor possui uma dinâmica própria.

Segmento	Giro Típico	Como definir o prazo de crédito
 Comércio	7 a 15 dias	Priorize prazos curtos e acompanhe a alta rotatividade dos estoques.
 Distribuição	15 a 30 dias	Alinhe o vencimento ao período de reposição das mercadorias.
 Indústria	30 a 60 dias	Considere o tempo de produção, venda e recebimento.
 Construção Civil	60 a 180 dias	Adote prazos compatíveis com ciclos longos e desembolsos graduais.

O prazo ideal é aquele que acompanha o ciclo operacional do cliente.

Quando o crédito respeita o tempo necessário para transformar mercadorias em caixa, a empresa reduz riscos, fortalece a parceria comercial e aumenta as chances de receber em dia.



DICA DO ESPECIALISTA

Nem sempre o prazo concedido a um cliente que paga em dia está adequado ao seu ciclo operacional. Avalie se o vencimento está alinhado ao momento em que ele gera caixa. Essa simples análise pode evitar dificuldades financeiras futuras e reduzir significativamente o risco de inadimplência.

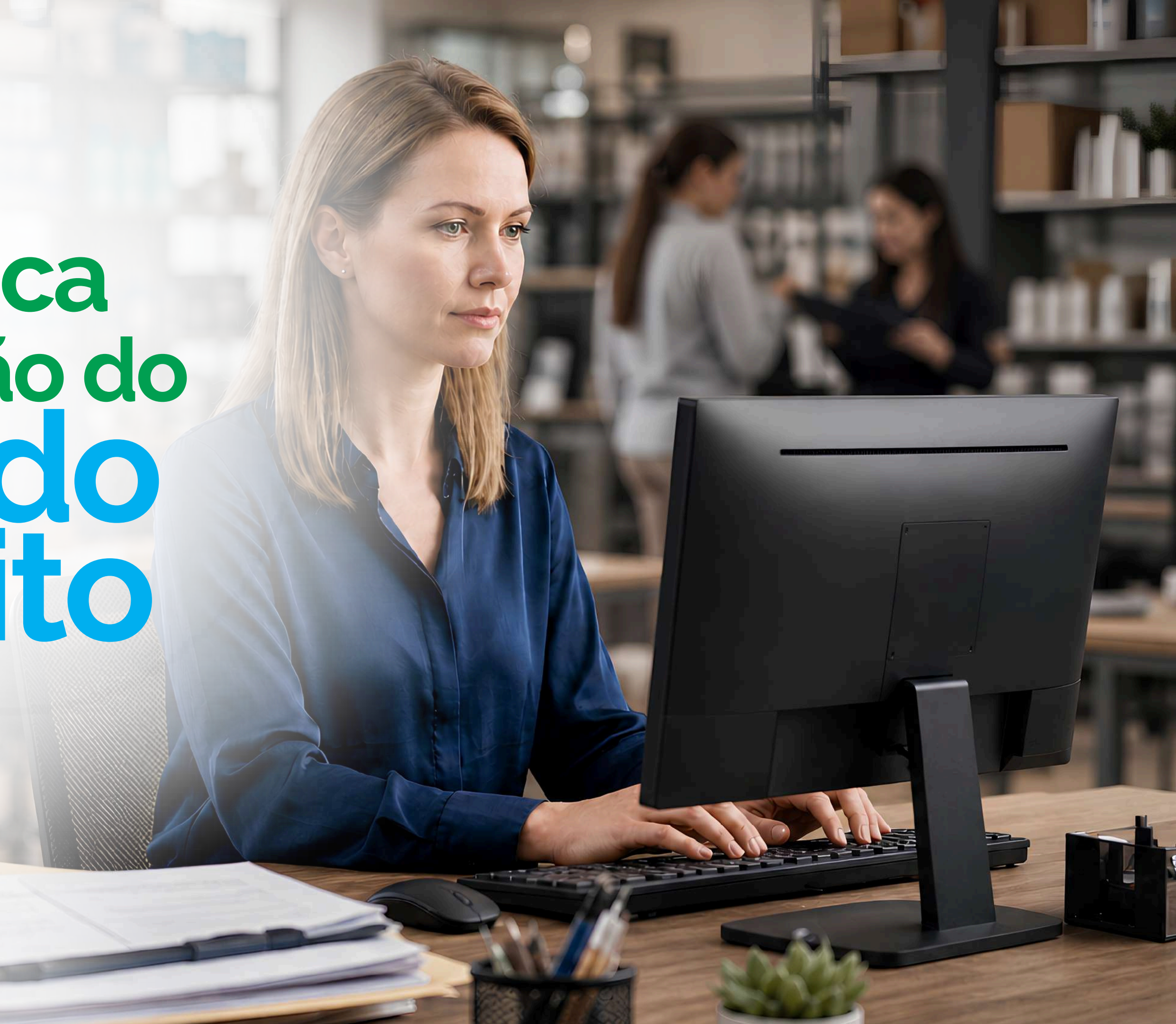
CHECK LIST DO CAPÍTULO 4

- ✓ Entendi o que é ciclo operacional e por que ele influencia a análise de crédito.
- ✓ Sei identificar quanto tempo o dinheiro permanece na operação do cliente.
- ✓ Compreendi que o prazo de pagamento deve acompanhar a geração de caixa do cliente.
- ✓ Apreendi quais perguntas fazer para mapear o ciclo operacional.
- ✓ Percebi que conceder um prazo incompatível com o ciclo operacional aumenta o risco de inadimplência.

Regra Básica para definição do Limite do Crédito



ASSOCIAÇÃO
NACIONAL
DOS BUREAUS
DE CRÉDITO



Primeiro vamos à regra, e depois ao ajuste fino.



Como já mencionado ao longo deste material, o faturamento presumido representa a principal base para a definição de um Limite de Crédito. Afinal, ele oferece uma estimativa da capacidade financeira da empresa para sustentar suas operações e honrar seus compromissos.

Quando esse indicador é analisado em conjunto com a nota de crédito, obtemos uma ponderação muito mais consistente entre potencial de compra e nível de risco. Essa combinação forma a regra básica para a definição de um Limite de Crédito mais seguro, equilibrado e adequado à realidade de cada cliente.

Nota de Crédito X Faturamento Médio mensal

Veja que, quanto melhor a nota de crédito, maior o percentual aplicado sobre o faturamento presumido.

Da mesma forma, temos a definição do prazo: quanto melhor a nota, maior o prazo.

POLÍTICA DE CRÉDITO

Regras por Nível de Risco





E se o limite for insuficiente? Vamos ao ajuste fino.

As Variáveis que podem ser utilizadas para ponderar sua decisão

Variáveis como Porte, Tempo de Fundação, Experiência dos Sócios e Restrições podem ajudá-lo a decidir sobre aumentar ou reduzir o limite definido a partir da nota de crédito X faturamento.



DICA DO ESPECIALISTA

Sua empresa precisa decidir se será o principal fornecedor de seu cliente ou terá um limite em linha com o mercado. Só faz sentido ser o principal fornecedor, se o seu produto for essencial para o seu cliente.

Variáveis relevantes para a decisão.

Cada vez mais os birôs de crédito estão aprimorando e disponibilizando informações que nos permitem tomar melhores decisões.

Avaliar esses pontos é essencial no momento de conceder limite de crédito e prazo para pagamento.

Quesito	Aumenta o Limite	Diminui o Limite
★ Nota de Crédito	↑ Alto	↓ Baixo
↻ Ciclo Operacional	↑ Longo	↓ Curto
📅 Fundação	↑ > 2 anos	↓ < 2 anos
🏢 Porte	↑ Média / Demais	↓ MEI / EPP
👥 Sócios	↑ + Experiência	↓ - Experiência
🛡️ Restrições	↑ Sem	↓ Com

Detalhando Cada Variável

A nota de crédito é um excelente ponto de partida e uma decisão segura depende da análise de outras variáveis que ajudam a compreender a realidade do cliente e sua capacidade de pagamento.



ATENÇÃO

Nenhuma dessas variáveis, isoladamente, define o limite. É o conjunto delas que importa. Uma empresa com nota baixa mas com 10 anos de mercado e sócios experientes representa um risco menor do que uma empresa com nota média e sócios inexperientes.

Tempo de Fundação

Fundação da Empresa (> 2 anos vs < 2 anos)
Empresas com mais de 2 anos de atividade já passaram pelo "vale da morte" — período crítico em que a maioria dos negócios fecha. Elas têm mais histórico e, geralmente, mais estabilidade.

Porte da Empresa (Média/Demais vs MEI/EPP)

Empresas de médio porte têm mais estrutura, mais acesso a crédito e mais resiliência. MEIs e EPPs são mais sensíveis a oscilações de mercado.

Experiência dos Sócios

Sócios com experiência no ramo tendem a tomar decisões mais acertadas. Sócios de primeira viagem têm mais chances de errar. Observe também a idade dos sócios e a data de entrada na sociedade.

Restrições

Presença de restrições (protestos, ações judiciais, cheques sem fundo) é um sinal vermelho imediato. Mesmo que a nota de crédito seja razoável, restrições recentes exigem cautela.



O limite definido de acordo com a classificação de risco ainda foi insuficiente?

Você poderá fazer ajustes considerando as variáveis ao lado de acordo com as respectivas recomendações.

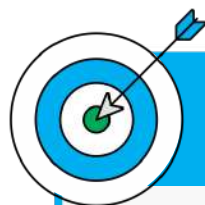
Ao avaliar esses pontos, o limite poderá ser ajustado, de forma técnica!

Vamos calcular o limite de crédito?



DADOS DO CLIENTE

NOTA DE CRÉDITO	750 (Grupo B)
FATURAMENTO PRESUMIDO	R\$ 80.000/mês
PERCENTUAL SUGERIDO PARA O GRUPO B	15%



DESAFIO

Com base nessas informações, qual seria o **limite de crédito inicial**?



Dica: Multiplique o faturamento presumido pelo % sugerido



1. LIMITE DE CRÉDITO

R\$ 80.000

Faturamento Presumido

X

15%

% do Grupo B

=

R\$ 12.000

Limite Inicial



2. AJUSTE DAS VARIÁVEIS

- Empresa com 5 anos de mercado
- Sócios experientes
- Sem restrições cadastrais

+10%

Acréscimo aplicado sobre o Limite Inicial



LIMITE DE CRÉDITO

R\$ 13.200

Garantias: mais limite, mais segurança

Cliente precisa de mais limite? Solicite uma garantia e trabalhe com os prazos. Quando o cliente pede mais espaço, a garantia é a ponte que transforma esse pedido em oportunidade — para ele e para você. E o melhor: comece pelas garantias mais simples de elaborar.



ATENÇÃO

Clientes com menor risco merecem prazos mais alongados - é o reconhecimento de uma relação saudável. Já cliente com maior exposição pedem prazos mais curtos, mantendo o ritmo de crescimento, sem abrir mão da segurança.

A garantia certa, no prazo certo, para o cliente certo: é assim que o limite vira alavanca de crescimento para todos.

- **Garantia de Recebíveis**

O fluxo de vendas futuras do cliente vira a base da operação. Simples, ágil e de fácil comprovação.

- **Aval dos Sócios**

O compromisso pessoal dos proprietários reforça a confiança e aproxima o relacionamento.

- **Garantia de Estoque**

Os produtos em prateleira entram como lastro, aproveitando o que a empresa já tem em mãos.

- **Fiança Bancária**

Quando o cliente tem relacionamento com o banco, essa alternativa agrega solidez sem burocracia interna.

Tudo o que conversamos até aqui se conecta em uma única ideia:

A condição de crédito nasce de uma construção estratégica.

E ela se constrói com três peças que caminham juntas:

Limite de Crédito

A alavanca de crescimento que abre espaço para o cliente comprar mais.



Prazo

O ritmo dessa alavanca, ajustado ao perfil de cada cliente. Menor exposição, prazo mais alongado. Maior exposição, prazo mais curto.



Garantia

A ponte que transforma o pedido de mais limite em uma oportunidade segura para os dois lados.



Quando essas três peças se encontram, o resultado é a condição de crédito: uma proposta clara, equilibrada e alinhada ao momento de cada cliente.

É assim que o crédito deixa de ser um número e vira uma solução construída com segurança e crescimento — para o cliente e para o seu negócio.

Agora é com você:

Utilize a metodologia apresentada ao longo deste capítulo para definir as condições de crédito para os clientes ao lado.

Faça o cálculo antes de conferir a resposta.

Lembre-se:

Quando houver maior necessidade de crédito, considere que uma garantia pode contribuir para viabilizar a operação com mais segurança.

CRITÉRIO	EMPRESA B	EMPRESA C
 Nota de Crédito	750 (Grupo B)	750 (Grupo B)
 Faturamento Presumido	R\$ 80.000/mês	R\$ 80.000/mês
 Percentual do Grupo B	15%	15%
 Limite Inicial (Faturamento x %)	R\$ 12.000	R\$ 12.000
 Tempo de mercado	8 meses	2 anos
 Experiência dos sócios	Primeira empresa dos sócios	Sócios com experiência no segmento
 Restrições cadastrais	Pendências cadastrais recentes	Sem restrições atuais, com ocorrências antigas já regularizadas
 Histórico de relacionamento	Sem histórico comercial	Relacionamento recente, pagamentos em dia
 Ajuste qualitativo		
 Limite Final		

Respostas: Empresa B: R\$ 9.600; Empresa C: R\$ 12.600



O Limite como Ponto de Partida

A regra básica que apresentamos — Nota de Crédito X Faturamento — é o seu ponto de partida. Ela já entrega um limite técnico, fundamentado em duas variáveis que qualquer empreendedor consegue obter junto aos birôs de crédito.

Mas o limite sugerido por essa regra é uma base de partida que você pode — e deve — ajustar considerando as variáveis complementares que vimos neste capítulo.

Uma empresa com Nota de Crédito médio, mas com 10 anos de mercado, sócios experientes e sem restrições, pode receber um ajuste positivo no limite. Por outro lado, uma empresa com Nota de Crédito razoável, mas recém-fundada e com restrições recentes, pode ter o limite reduzido — mesmo que a Nota de Crédito isoladamente pareça aceitável.

É o conjunto das variáveis que pinta o quadro completo. Quanto mais informações você reunir, mais técnica e segura será a sua decisão a respeito das condições de crédito para seus clientes.

A regra Nota de Crédito X Faturamento entrega um limite técnico e consistente. O conjunto das variáveis que transforma a fórmula em decisão estratégica. Uma empresa com Nota de Crédito média, dez anos de mercado e sócios experientes representa um risco muito menor do que outra com a mesma nota de crédito, recém-fundada e com restrições recentes.

O olhar sobre o cliente completo é o que separa uma decisão genérica de uma realmente segura.



DICA DO ESPECIALISTA

O limite calculado pela regra Nota de crédito X Faturamento é a sua bússola. O melhor analista de crédito é quem sabe quando e por que ajustá-la. Uma empresa com nota média, com sócios experientes e pagamento em dia, pode merecer um limite maior. Já uma nota de crédito razoável combinado com restrições recentes exige cautela. Use a regra como base; use o contexto como critério.

CHECK LIST DO CAPÍTULO 5

- ✓ Entendi que a regra básica para definição do limite é Nota de Crédito X Faturamento.
- ✓ Sei que quanto melhor a nota, maior o percentual do faturamento como limite.
- ✓ Compreendi que existem variáveis complementares que permitem o ajuste fino do limite.
- ✓ Sei avaliar em conjunto tempo de fundação, porte, experiência dos sócios e restrições, pois nenhuma variável isoladamente define o limite.
- ✓ Aprendi a diferenciar quando faz sentido ser o principal fornecedor ou ter um limite em linha com o mercado.

“O Próximo Passo é a Ação”

Dominar a gestão do limite de crédito é o diferencial que separa as empresas comuns daquelas que lideram seus mercados.

Ao aplicar os conceitos apresentados, você transforma dados técnicos em decisões estratégicas que protegem seu patrimônio e aceleram seu crescimento.

O conhecimento agora está em suas mãos; o próximo passo é colocar em prática essa visão próspera e colher os frutos de uma gestão baseada na excelência e na confiança.

Agora você tem em mãos os cinco pilares para definir limites de crédito com segurança: Nota de Crédito, Faturamento, Ciclo Operacional, Regra Básica e Variáveis Complementares.

O conhecimento está pronto.

O que falta? Colocar em prática.



Os 5 Pilares do Crédito...



Nota de Crédito

A primeira camada de informação

✓ Sei ler faixas de nota e definir apetite ao risco



Faturamento

A base da geração de caixa

✓ Uso do faturamento presumido com consistência



Ciclo Operacional

O termômetro do negócio

✓ Prazo e limite são as duas moedas do crédito



Regra Básica

Score x Faturamento

✓ Sei calcular o limite básico com método



Variáveis Complementares

O ajuste fino

✓ Porte, fundação, sócios e restrições em conjunto

... e os demais elementos
que tornam a análise
mais segura e
estratégica.



Nota de Crédito

Avaliação do risco



Variáveis Complementares

Fatores adicionais
relevantes



Faturamento

Capacidade de
geração de caixa

Ao concluir este eBook, sou capaz de afirmar que:

- ☐ Sei ler e interpretar as faixas de nota de crédito
- ☐ Percebi a importância de definir o apetite ao risco da minha empresa
- ☐ Entendi que a nota de crédito informa o risco e a decisão é minha
- ☐ Aprendi que o faturamento é a base da geração de caixa.
- ☐ Compreendi a relação entre a nota de crédito e faturamento para definir os % do limite de crédito
- ☐ Aprendi a identificar o ciclo operacional do meu cliente
- ☐ Entendi que prazo e limite são as duas moedas do crédito
- ☐ Compreendi que, se o cliente realiza vendas à vista, a concessão de prazo é desnecessária.
- ☐ Sei calcular o limite básico utilizando Nota de crédito X Faturamento
- ☐ Percebi a importância de avaliar porte, fundação, sócios e restrições em conjunto



Se você marcou todos, Parabéns!
Você construiu um método!

Agora é com você!

1

Pegue Sua Base

Pegue sua base de clientes hoje mesmo. Você já tem os dados — agora precisa organizá-los.

2

Separe por Nota

Divida seus clientes por faixa de nota . Calcule a inadimplência real de cada faixa.

3

Aplique o Método

Aplique a regra básica (Nota × Faturamento). Ajuste com as variáveis complementares. Monitore.

**Comece pequeno. Evolua com o tempo.
O importante é dar o primeiro passo com método e definições claras.**

Para mais conteúdos sobre educação financeira, acesse nosso site e siga nossas redes sociais



www.anbc.org.br

Dúvidas sobre este manual?
comunicacao@anbc.org.br

