



TEM GENTE
USANDO O NOME
DA SUZANO
PRA CONSEGUIR
CRÉDITO.
**FIQUE
ATENTO(A)!**



A força do empreendedor brasileiro.



SUZANO



Você que tem comércio ou presta serviços, tome cuidado.

Pessoas ou empresas podem usar o nome da Suzano ou o do Projeto Cerrado para obter crédito. Isso pode dar em calote.

Olá, empresário(a).

Elaboramos esta cartilha para que você fique atento(a) e previna-se contra prejuízos. Tem empresas na nossa região que dizem ser contratadas pela Suzano e chegam a usar nosso nome para pedir crédito e parcelamento de valores de produtos e serviços.

Aqui você encontrará orientações úteis do Sebrae sobre como estar sempre alerta para evitar cair nesses golpes.

Assim, você diminui o risco de calote e evita perder um dinheiro ganho com muito trabalho.

Lembrando: o calote ou a sua tentativa estão previstos como crime no art. 176 do Código Penal, que se refere ao estelionato e outras fraudes.

Antes de mais nada, saiba mais sobre nossa relação com fornecedores.

1. Os fornecedores e parceiros(as) podem usar o nome da Suzano para obter crédito?

NÃO. FIQUE ALERTA:

A SUZANO **NÃO** SE RESPONSABILIZA PELO CRÉDITO DE NENHUMA EMPRESA. FORNECEDORA OU PARCEIRA.

2. O(a) empresário(a) pode oferecer crédito baseado-se no nome da Suzano?

NÃO. A RESPONSABILIDADE PELA OFERTA DE CRÉDITO É SEMPRE DE QUEM O OFERECE.



**ESTABELEÇA BOAS PRÁTICAS
COMERCIAIS EM SEU NEGÓCIO
E EVITE CALOTES.**

Antes de dar limite de crédito ou facilidades de parcelamento a qualquer empresa, siga os seguintes passos:

1. Pesquise a empresa em sites de buscas, redes sociais e sites de reclamações. E, principalmente, leia os comentários que encontrar

Assim você conhece melhor quem está pedindo crédito a você, descobre o que outros dizem, se o nome da empresa está limpo, qual é seu tamanho, o que oferece ou produz e muito mais.



**ATENÇÃO: PARA UMA BUSCA MAIS DETALHADA, PEÇA O CNPJ,
RAZÃO SOCIAL E NOME FANTASIA DA EMPRESA**

2. Verifique as certidões negativas nos órgãos públicos

Peça os nomes dos sócios e dos responsáveis pela empresa e faça as buscas em:

• Certidão Negativa Federal - Receita Federal

<https://solucoes.receita.fazenda.gov.br/Servicos/certidaointernet/PJ/Emitir>

• Certidão Negativa Estadual - Secretaria de Fazenda do Estado do MS

<https://servicos.efazenda.ms.gov.br/pndf/s/Home/Emissao>

• Tribunal de Justiça de Mato Grosso do Sul (TJMS) – Certidão de Ações Cíveis e Criminais

<https://esaj.tjms.jus.br/esaj/portal.do?servico=810000>

• Tribunal Regional Federal – Certidão de Ações Cíveis e Criminais

<https://web.trf3.jus.br/certidao-regional/CertidaoCivelEleitoralCriminal/SolicitarDadosCertidao>

• Certificado de Regularidade do FGTS

<https://consulta-crf.caixa.gov.br/consultacrf/pages/consultaEmpregador.jsf>

3. Consulte a situação de crédito da empresa

Assim, você descobre se a empresa está devendo na praça, se tem pagamentos pendentes ou protestos. Essas informações ajudam você a avaliar se ela vai conseguir pagar o que pretende comprar a crédito. Consulte:

- **SERASA, SPC Brasil, SCPC Boa Vista ou associações comerciais**

Para isso, basta você ter o CNPJ do cliente potencial.

- **Score**

O score é uma pontuação onde você descobre se o cliente terá fôlego para pagar as dívidas que assumir nos próximos meses. Quanto mais alta a pontuação, melhor é a empresa.

- **Referências bancárias**

Peça referências do banco que a empresa tem conta, nome do gerente, há quanto tempo tem conta etc.

- **Referências comerciais**

Peça contatos de empresas que o cliente já tem relacionamento, os nomes dos responsáveis, telefones para contato e e-mail.

Se os resultados da pesquisa indicarem algum problema, e mesmo assim você continuar interessado(a) na operação comercial, estabeleça que os pagamentos deverão ser apenas à vista.



Fique alerta com prazos muito longos. Por exemplo, um crédito em mais de 12 vezes. Prazos muito grandes, mesmo com uma boa análise de crédito, muitas vezes acabam em calote.

4. Contrato

Se depois das consultas e pesquisas, você se sentir seguro(a) para começar a relação comercial, faça um contrato. Isso vai dar mais segurança aos dois lados.

O que precisa ter no contrato?

- As responsabilidades, direitos e obrigações da sua empresa e da que vai receber o crédito.
- Os valores combinados entre as partes.



ATENÇÃO: CONTE COM UM ADVOGADO PARA VERIFICAR SE TUDO QUE ESTÁ NO CONTRATO TEM VALIDADE JURÍDICA

5. Cadastro

Recomendamos que as duas empresas (vendedora e compradora) façam um cadastro e, para isso, usem:

- **Contrato Social** ▪ **Cartão do CNPJ atualizado** ▪ **Dados dos sócios/representantes legais**

6. Gestão financeira

Uma vez dado o crédito e assinado o contrato, fique sempre de olho na gestão da relação.

▪ Controles Rígidos

Fique sempre atento(a) ao controle das entregas de produtos e/ou serviços prestados. Elas devem ser assinadas pelo cliente ou responsável.

▪ Nota Fiscal

Emita sempre a Nota Fiscal de venda de produtos ou de prestação de serviços. Ela confirma que você fez a sua parte, entregando o que foi contratado.

▪ Notas Promissórias

Se você usa notas promissórias para cobranças, esteja certo de que elas sempre sejam assinadas pelos representantes das empresas clientes.

▪ Meios de Recebimento

Ofereça mais de uma forma de receber, para facilitar a hora do pagamento, por exemplo: PIX, TED, DOC, cartões de crédito ou débito ou boletos bancários.

▪ Aumento de Crédito

Caso o cliente peça aumento de crédito, antes de conceder, refaça todas as pesquisas e avaliações anteriores, a fim de identificar possíveis riscos e consequências.

▪ Capital de Giro

Em qualquer tipo de venda a crédito, avalie a necessidade de capital de giro, afinal você terá de bancar os custos do produto e/ou serviço antes de receber por ele.

▪ Formação de Preço

Também é bom ficar atento ao fazer preço da mercadoria e/ou serviço. Como há um tempo entre entrega e recebimento, seu preço deve levar em conta despesas não previstas.

ATENÇÃO

Em caso de inadimplência, procure a empresa para negociar amigavelmente. Registre todos os contatos e tentativas de cobrança e negociação.

Se, ainda assim, você não receber no prazo acordado ou estiver insatisfeito(a) com a solução alcançada, considere as alternativas abaixo:

- Acione os avalistas, se houver;
- Acione os órgãos de proteção ao crédito, como SCPC Boa Vista, Serasa e SPC Brasil;
- Registre um protesto da dívida no Cartório de Protesto de Títulos mais próximo;
- Procure a unidade do Sebrae ou a associação comercial mais próxima para orientação;
- Procure a Defensoria Pública ou um advogado para orientação jurídica;
- Procure o Juizado Especial Cível (JEC) ou um advogado para abrir um processo de cobrança da dívida em juízo;

Se for um fornecedor do Projeto Cerrado, informe à Suzano em nosso canal de denúncias: www.suzano.com.br/ouvidoria



**Essas dicas vão ajudá-lo(a) a conhecer
melhor seus clientes e a ter mais segurança
na hora de oferecer crédito.
Use-as sempre que necessário.
O seu sucesso está nas suas mãos.
Bons negócios!**



A força do empreendedor brasileiro.



SUZANO

Em caso de dúvidas e demais informações
sobre relações comerciais, procure os canais abaixo:

Sebrae MS | 0800 570 0800

Associação Comercial de Ribas do Rio Pardo | (67) 3238-2860