PMEs em foco: uma nova abordagem para análise de crédito.

Como **dados**, **automação**, **monitoramento contínuo** e **IA** podem tornar a concessão de crédito mais precisa, escalável e sustentável.





Visa Consulting & Analytics

VISA

PMEs: uma oportunidade de crescimento que exige uma lógica própria de crédito.



As pequenas e médias empresas representam uma oportunidade relevante para os emissores ampliarem e aprofundarem o relacionamento com a carteira empresarial. Para capturar esse potencial, porém, é preciso considerar as particularidades desse público.

O crédito para pessoas físicas (PF) ganhou escala e automação, mas não foi desenhado para compreender a dinâmica de uma empresa. Já o crédito para grandes empresas oferece maior profundidade analítica, com análises detalhadas, diligências e acompanhamento individualizado — processos difíceis de replicar em escala para uma carteira pulverizada de PMEs.

O desafio está no equilíbrio: construir uma política **automatizável e escalável, com profundidade suficiente para compreender as particularidades do negócio e identificar boas oportunidades de crédito**.

Essa discussão ganha relevância diante do cenário atual. **Mais de 9 milhões de empresas brasileiras** [1] estão inadimplentes, e micro e pequenas empresas concentram **87% desse total** [2].

[1] Fonte: Convergência Digital, 2026;
[2] Fonte: Serasa, 2026

Além disso, **57% das PMEs ainda misturam finanças pessoais e empresariais** [3], o que pode dificultar a compreensão da realidade financeira do negócio quando a análise do CNPJ depende excessivamente das informações do sócio.

[3] Fonte: Panorama PME Brasil, Visa, 2026 (via Meio & Mensagem)

A realidade financeira das PMEs

46% [4] ainda usam métodos não digitais, como papel ou caderno, para controle financeiro.

44% [4] têm dificuldade na gestão de pagamentos.

[4] Fonte: BMC, Qualitative Research – Business Owners, Q1'25.

A qualidade da decisão também afeta o relacionamento com esse público. O limite de crédito é o principal atributo associado à contratação de cartões PJ, com 29% das menções espontâneas.[5] Além disso, 43% das PMEs que tiveram crédito negado pensam em trocar de instituição financeira.[6]

[5] Fonte: BMC, Qualitative Research – Business Owners, Q1'25.
[6] Fonte: Panorama PME Brasil, Visa, 2026 (via Meio & Mensagem).

Visa Insight

Uma política mais precisa pode ajudar o emissor a equilibrar controle, crescimento da carteira e captura de boas oportunidades.

VISA © 2026 Visa Inc. Todos os direitos reservados

CNPJ não é uma foto. É um filme.



Sócios, atividade econômica, faturamento, endividamento, recebíveis e comportamento transacional podem mudar ao longo da vida de uma empresa.

Por isso, uma análise realizada apenas **no momento da concessão** inicial do crédito e revisitada meses depois pode perder aderência à realidade do negócio. Para os emissores, uma política mais dinâmica deve conectar concessão, acompanhamento de limites e controles de integridade cadastral e prevenção a fraudes.

Cinco dimensões para uma análise mais completa na concessão inicial

Esses cinco pontos ajudam o emissor a compreender a empresa por diferentes perspectivas antes de definir a concessão e o limite de crédito:

1

Situação e histórico do CNPJ

Avaliar dados cadastrais, mudanças relevantes e estabilidade da empresa.

2

Empresa e sócios

Combinar informações do negócio com sua estrutura societária e o perfil dos responsáveis.

3

Capacidade financeira em diferentes fontes

Cruzar informações de *bureaus* de crédito, Open Finance, recebíveis e histórico mercantil.

4

Endividamento no sistema financeiro

Considerar o Sistema de Informações de Créditos (SCR), do Banco Central, e a exposição total da empresa.

5

Limite adequado à capacidade da empresa

Separar a decisão sobre a elegibilidade para receber crédito da definição do valor de limite mais adequado.

A **integridade cadastral e a prevenção a fraudes** também precisam fazer parte dessa análise. Informações como geolocalização, identificação do dispositivo utilizado (device fingerprint), Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), estrutura societária e histórico dos sócios ajudam a identificar inconsistências e estruturas potencialmente fraudulentas.

Entre os exemplos estão empresas criadas ou manipuladas para aparentar uma atividade legítima sem operação compatível — os chamados **"CNPJs montados"** — e **contas de passagem**, utilizadas principalmente para receber e transferir recursos sem movimentação coerente com a atividade declarada.

Duas mudanças que redesenham o cenário de crédito para PMEs

Duplicata Escritural

Registros eletrônicos e interoperáveis aumentam a visibilidade sobre recebíveis e podem fortalecê-los como fonte de informação e garantia para a análise de crédito.

Split Payment

A nova dinâmica tributária tende a ampliar a importância do capital de giro, da liquidez e da resiliência de caixa na avaliação da capacidade financeira das PMEs.

Visa Insight

Quando a dinâmica de recebíveis e caixa muda, a política de crédito também precisa evoluir.

VISA © 2026 Visa Inc. Todos os direitos reservados

Mais inteligência para decidir melhor.



A inteligência artificial ganha relevância no crédito quando ajuda os emissores a transformar grandes volumes de dados em sinais mais qualificados para a tomada de decisão.

Esse movimento já começa a fazer parte da realidade das PMEs: **82% dos empreendedores pesquisados já tiveram algum contato com IA e 31% afirmam já ter utilizado a tecnologia em seus negócios.**[7]

[7]Fonte: BMC, Qualitative Research – Business Owners, Q1'25.

Um exemplo aplicado à análise de crédito é o Visa Merchant Transaction Score (VMTS), que utiliza informações sobre o comportamento transacional das PMEs para apoiar a avaliação da probabilidade de inadimplência.

Entre os sinais utilizados pelo modelo estão consistência e frequência das transações, concentração das movimentações, nível de autorização e comportamento sazonal do estabelecimento.



Aprovação: 24,5% → 29,4%

Em uma simulação apresentada pela Visa, a combinação do **score já utilizado pelo emissor com o VMTS** elevou a taxa de aprovação de crédito de **24,5% para 29,4%** — aproximadamente **20% mais aprovações, mantendo o mesmo nível de inadimplência.**[8]

[8]Fonte: Visa Merchant Transaction Score – Visa Consulting & Analytics, 2026.

O ponto central não é flexibilizar critérios, mas aumentar a capacidade do emissor de diferenciar empresas que uma régua tradicional poderia avaliar de maneira semelhante.

Dados mais organizados, decisões mais qualificadas

Dados apresentados pela **Celero** mostram outra aplicação possível da tecnologia na jornada financeira das PMEs. A empresa utiliza automação e IA generativa em soluções de gestão financeira empresarial para organizar movimentações, apoiar conciliações e ampliar a visibilidade sobre gastos e fluxo de caixa.

Para a PME, isso pode significar maior controle da operação. Para as instituições financeiras, dados financeiros mais estruturados podem contribuir para uma leitura mais qualificada sobre entradas, saídas, recorrência e necessidade de caixa.

Visa Insight

O avanço da IA no crédito não está apenas em decidir mais rápido. Está em ampliar a capacidade de enxergar o negócio.

© 2026 Visa Inc. Todos os direitos reservados

Três movimentos que os emissores podem começar agora.

1

Separar elegibilidade de limite

Primeiro, definir se a empresa atende aos critérios para receber crédito. Depois, determinar quanto crédito é compatível com sua capacidade financeira e seu perfil.

2

Criar gatilhos automáticos de reavaliação

Mudanças em faturamento, recebíveis, endividamento ou estrutura societária podem acionar uma nova análise, permitindo ao emissor acompanhar a evolução da empresa sem depender apenas de revisões periódicas.

3

Incorporar novas fontes de dados à análise

Open Finance e Duplicata Escritural podem ampliar a visão do emissor sobre fluxo financeiro, liquidez, recebíveis e capacidade de pagamento das PMEs.

Crédito bem desenhado pode ser uma alavanca de crescimento

Para as PMEs, crédito pode significar capacidade de financiar estoque, administrar oscilações de caixa e aproveitar oportunidades de expansão.

Para os emissores, uma política mais aderente às particularidades desse segmento pode significar **decisões mais precisas, limites mais adequados e novas oportunidades de crescimento da carteira, com acompanhamento contínuo**.

O caminho passa por combinar escala e profundidade, automação e novas fontes de dados, concessão e monitoramento.

Mais do que decidir quem aprovar, trata-se de construir uma política capaz de acompanhar a evolução da empresa e do relacionamento ao longo do tempo.



Visa Consulting & Analytics

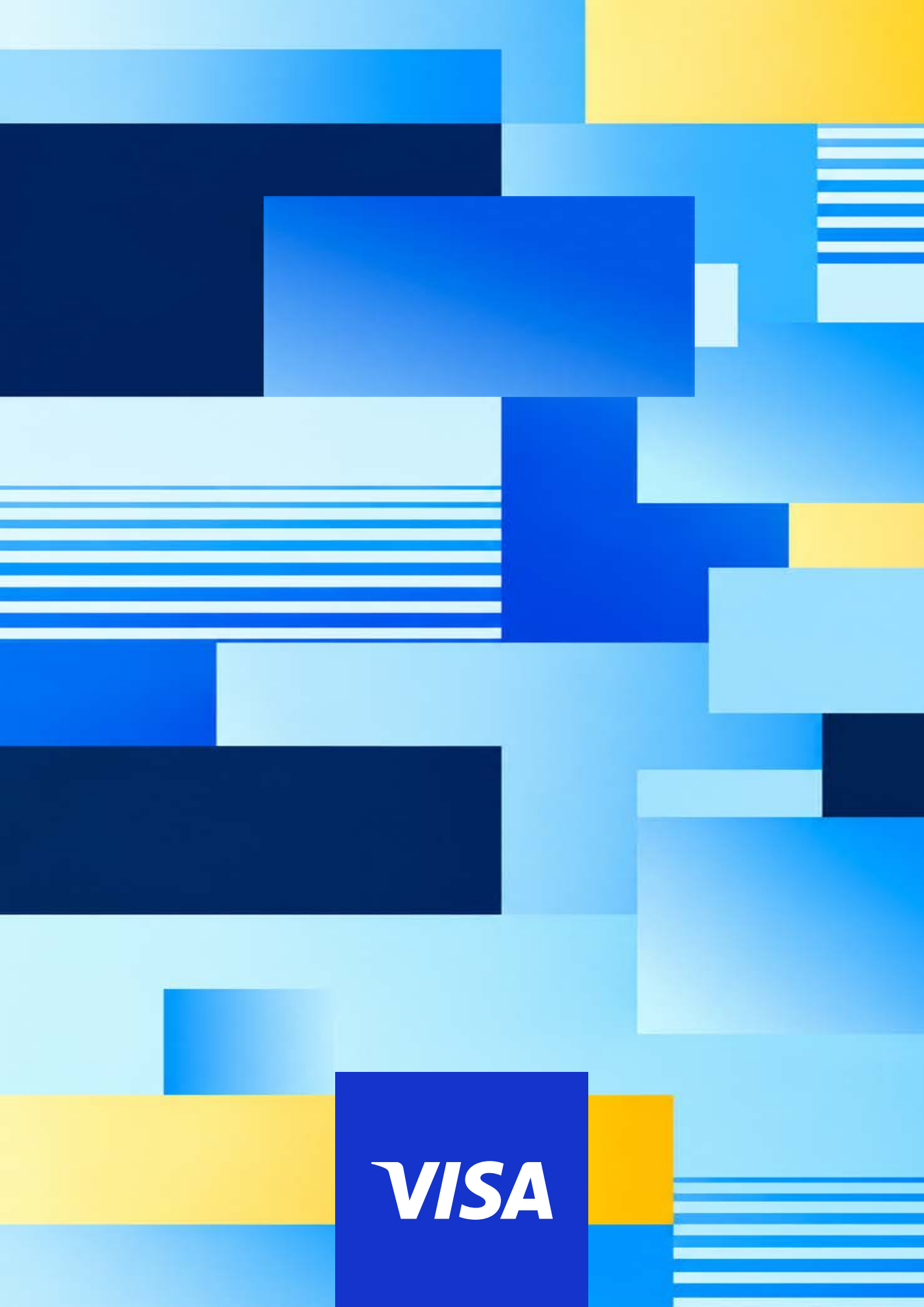
A **Visa Consulting & Analytics (VCA)** apoia instituições financeiras com frameworks, inteligência analítica, dados e tecnologia para o desenvolvimento e a evolução de suas próprias políticas, produtos e jornadas de crédito.

A Visa **não concede crédito diretamente**. Critérios de elegibilidade, aprovação, limites e condições são definidos pelas instituições emissoras.

Nota legal

As informações, exemplos e práticas apresentadas neste material têm caráter exclusivamente informativo e não constituem assessoria jurídica ou financeira, recomendação de concessão de crédito ou garantia de resultados. Resultados e impactos podem variar conforme a instituição, os dados disponíveis e o contexto de implementação. A adoção das práticas e tecnologias mencionadas deve ser avaliada por cada instituição e observar as leis e regulamentações aplicáveis, inclusive em matéria de proteção e tratamento de dados, bem como suas políticas, procedimentos e controles internos.

© 2026 Visa Inc. Todos os direitos reservados


VISA