

UNIVERSIDADE VEIGA DE ALMEIDA

MBA em VAREJO e SERVIÇOS

A AVALIAÇÃO DINÂMICA DE CRÉDITO NO VAREJO

ARNALDO PEREIRA MAGALHÃES

Rio de Janeiro

2004

UNIVERSIDADE VEIGA DE ALMEIDA

MBA em VAREJO e SERVIÇOS

A AVALIAÇÃO DINÂMICA DE CRÉDITO NO VAREJO

Monografia apresentada pelo aluno Arnaldo Pereira Magalhães como requisito parcial para a obtenção do título de especialista em varejo e serviços.

Rio de Janeiro

2004

Referência bibliográfica

MAGALHÃES, Arnaldo Magalhaes. A Avaliação Dinâmica de Crédito no Varejo. Rio de Janeiro: 2007.

59 fls. Monografia. MBA em Varejo e Serviços. Universidade Veiga de Almeida, Rio de Janeiro, 2004.

Pista para catalogação. Avaliação de crédito, Varejo, Cheques pré-datados, vendas financiadas.

49 fls.

AGRADECIMENTOS

Sempre a Deus e a minha esposa Leila. Sem esquecer dos meus filhos Luana e Ândor, agradecendo-os por existirem.

RESUMO

Magalhães, Arnaldo Pereira. A Avaliação Dinâmica de Crédito no Varejo. Orientador . Rio de Janeiro. Universidade Veiga de Almeida; 2004. Monografia.

Essa monografia analisa os reflexos da avaliação dinâmica de crédito¹ no varejo, uma vez que nem sempre é possível uma verificação criteriosa do cadastro dos clientes que precisam comprar à crédito, principalmente, através de cheque pré-datado. Afora a rapidez que a decisão requer, a concessão envolve risco de perda financeira.

Foi elaborada uma pesquisa, através de formulário específico (anexo I) que serviu de base para a conclusão do trabalho.

¹ Nota do autor – nome que atribui a aprovação de uma venda através de uma transação com cheque pré-datado.

Introdução

1. Capítulo I – A Concessão de Crédito, através do cheque

1.1 – Considerações Gerais

1.2 - Cheques e seus elementos intrínsecos

1.3 – Os cuidados a serem observados

1.4 – Os Riscos Envolvidos

1.5 – Modalidades de Concessão de Crédito no Varejo

2. Capítulo II – A Necessidade de Financiamento de Compras no Varejo

2.1 – Vendas à Vista X Vendas à Prazo

2.2 – Emprego e Renda

2.3 – Altas Taxas de Juros

2.4 – A Dificuldade em Financiar o Varejo

3. Capítulo III – As Dificuldades na Recuperação de Crédito

3.1 – Considerações Gerais

3.2 – Formas de cobrança

3.2.1 - Cobrança Amigável

3.2.2 – Cobrança extrajudicial

3.2.3 – Cobrança judicial

3.3 – Cuidados nas Cobranças

3.4 – Nem sempre vale a pena a cobrança

4. Capítulo IV – A Avaliação Dinâmica de Crédito

4.1 – O Cheque pré-datado

4.2 – O cheque pré-datado é um contrato entre comerciante e consumidor

4.3 –

Conclusão

Bibliografia

Introdução

A avaliação dinâmica de crédito no varejo surge da dificuldade e risco que envolve a aprovação de compras à prazo mediante o pagamento com cheques pré-datados, principalmente quando essas vendas são parceladas em vários meses ou várias vezes. Estaremos abordando esse tema, em detalhes, no Capítulo IV.

A hipótese reinante de que as vendas através de operações com cheque pré-datado estão por se extinguir não se consolida, conforme resultado da pesquisa efetuada.

O desenvolvimento desse trabalho partiu de um formulário de pesquisa que enviado para mais de cinquenta lojistas, procurou analisar a adoção da venda através de cheques pré-datados que, a despeito do que se noticia, vem diminuindo frente a utilização do cartão de crédito ou de débito, mas que está longe, muito longe de terminar. Apenas para termos uma idéia, dos mais de cinquenta questionários enviados, recebemos quarenta e cinco respondidos. Destes, somente três comerciantes não adotam a prática de venda com cheque pré-datado.

Afora o questionário de pesquisa, alguns livros, textos e sites foram pesquisados, com a intenção de apurar como essa prática vem sendo adotada.

O resultado da pesquisa vai ser apresentado ao longo dessa monografia, procurando evidenciar os principais aspectos de utilização e risco que envolve a avaliação dinâmica de crédito. Porém, a seguir, estarei explicando os detalhes dessa pesquisa e as variações que podem ter surgido e os possíveis desvios.

Há vários anos que o Brasil enfrenta dificuldade em seu desenvolvimento, com ênfase no setor varejista que enfrentou e enfrenta dificuldades enormes, No Capítulo II veremos a necessidade de financiar as compras no varejo.

As vendas, a falta de financiamento para capital de giro e investimento, correção de aluguel comercial em patamar superior a correção de preços, sobrecarga de impostos e,

principalmente, o reflexo do desemprego e da indisponibilidade da renda de trabalhadores para novas aquisições e consumo são itens importantes que levam a essa situação, porém somam-se a outros que, no todo, cria a dificuldade de sobrevivência comercial.

A saída para tentar alavancar as vendas é financiar a aquisição de bens de consumo. Mas como fazê-lo se as taxas de juros são alta e inviabiliza a operação²? Por outro lado, o cliente que se propõe a pagar altas taxas de juros, praticada por financeiras, precisa apresentar uma renda compatível, pelo menos numa primeira análise, para bancar esse compromisso.

A solução é que o próprio varejista conceda o financiamento para seus clientes, ao menor custo possível. Por isso, a figura tão comum em nosso país, e desconhecida em outros, do cheque pré-datado. Porém, tal procedimento resulta em problema de inadimplência e, sendo assim, abordo, no Capítulo III, as dificuldades na recuperação de crédito, seja na cobrança amigável, extrajudicial ou até judicial.

É bem verdade que essa modalidade de financiamento anda diminuindo, mas muito longe de terminar³, e que os cartões de crédito ganham espaço, ainda que custem caro para o comerciante.

Só que na medida em que um lojista efetua uma venda financiada com vários cheques pré-datados, ele concede um crédito e, como tal, está sujeito ao risco da inadimplência.

Diferentemente de uma financeira ou até mesmo um banco, que possui todo um procedimento para minimizar o risco de perda, o comerciante precisa analisar e aprovar essa operação rapidamente e nem sempre é possível se cercar dos cuidados necessários para que se tenha tranquilidade na concessão desse crédito. Daí surge o objetivo desse trabalho que visa analisar de que forma isso vem acontecendo. A avaliação dinâmica de crédito estará sendo abordada no Capítulo IV.

² Não posso deixar de mencionar que havia escrito, quando inicei esse trabalho em 2004: “ainda que os juros estejam experimentando uma tendência de queda...” Como a estou terminando em 2005, infelizmente tive que mudar o texto.

³ Na pesquisa realizada, dos quarenta e dois comerciantes que adotam o cheque pré, quarenta responderam a pergunta trinta do questionário de pesquisa : Você pretende eliminar as vendas com cheques pré datados? – que não, um não respondeu e um disse que sim.

A Pesquisa

Como trabalho de pesquisa senti a necessidade de buscar informações “precisas” para servir de base para essa monografia e nada melhor do que ouvir os comerciantes para confirmar algumas hipóteses. Entretanto, é importante esclarecer alguns detalhes:

1. Foram distribuídos 50 formulários para pequenos comerciantes dos mais variados segmentos;
2. Desses 50 formulários, foram respondidos e entregues 45;
3. A pesquisa foi realizada entre setembro de 2004 e agosto de 2005;
4. Com certeza se ao invés de distribuir o questionário, tivesse feito entrevista o resultado, certamente, seria diferente;
5. Os pesquisados são todos pequenos comerciantes dos mais variados ramos do varejo;
6. Foram pesquisadas lojas de perfumaria, roupas masculinas, roupas femininas, bazar, papelaria, jóias, calçados, farmácias, ferragens, auto center, relojoaria, artigos esportivos, mercado de comestíveis, ótica, festas e eventos, roupas e acessórios, informática e livraria;
7. Responderam lojistas estabelecidos em lojas de rua e de shopping;
8. A pesquisa está principalmente centrada no Centro, Barra e Méier (bairros do Rio de Janeiro com grande quantidade de pequenos comércio);
9. Há de se considerar que nem todos os questionários foram respondidos pelos proprietários das lojas, há casos claros em que foram gerentes, supervisores ou, até mesmo, colaboradores que responderam;
10. Dos 45 formulários recebidos temos o seguinte resultado:

1. Sua loja vende com cheque pré?	sim	42	não	03
2. Existe um procedimento formal para aprovação?	sim	38	não	04
3. O procedimento, caso exista, é exposto ao público?	sim	23	não	18 NR 1
4. Qualquer funcionário aprova a operação?	sim	16	não	26

21. Devolvidos, qual o índice de problemas?
 menos 10% **24** 20% **10** 30% **00** 40% **00** + 50% **00** **NR 08**
22. Dos devolvidos, qual o índice de prejuízos?
 menos 10% **24** 20% **06** 30% **02** 40% **02** + 50% **00** **NR 08**
23. As cobranças são amigáveis? sim **35** não **04** **NR 03**
24. Qual o índice de sucesso?
 menos 10% **01** 20% **02** 30% **02** 40% **02** + 50% **10** **NR 25**
25. Há cobrança através de advogados? sim **07** não **32** **NR 03**
26. Qual o índice de sucesso?
 menos 10% **02** 20% **02** 30% **02** 40% **02** + 50% **06** **NR 27**
27. Há cobrança através de escritórios especializados? sim **09** não **31** **NR 02**
28. Qual o índice de sucesso?
 (dos 9 que responderam sim – item 27)
 menos 10% **00** 20% **01** 30% **00** 40% **02** + 50% **02** **NR 02**
29. Sua loja efetua mais vendas com: Cheque pré **09** cartão **32** financeira **00** **NR 02**
30. Você pretende eliminar as vendas com cheque pré? sim **01** não **40** **NR 01**

Comentários:

1. As respostas não são 100% exatas, porque não consultei o escritório central.
2. Cheque pré ainda é fundamental.
3. Só aceitamos cheques de pessoas conhecidas e/ou amigas.
4. Gostei bastante dos questionamentos e espero tê-lo ajudado. Gostaria depois de ver a monografia quando pronta.
5. O que não respondi é porque não tenho acesso as informações.
6. Na grande maioria só são aceitos cheques de clientes cadastrados e conhecidos da loja. Do contrário, depois de um certo “feeling” pessoal, só aceito com entrada em cartão de débito a fim de checar a existência da conta e se ela é movimentada.
7. Não tenho acesso ao percentual de sucesso de recebimento, somente os da loja.
8. Não respondi as perguntas sobre cobrança porque não tenho acesso a essas informações.
9. Caixas, Gerentes, Supervisão e Proprietários podem aprovar compras com cheques pré-datados.
10. Utilizo o banco Morada para troca de cheques.
11. Muitas perguntas só podem ser esclarecidas com o financeiro da empresa.
12. A empresa consulta o reicheque.
13. Tendo o estabelecimento comercial apenas 1 ano de funcionamento, ainda não temos dados precisos com relação a percentuais e nem uma média.

NR – Não respondido

A análise do resultado da pesquisa será explorada ao longo do trabalho.

Capítulo I

A Concessão de Crédito

Risco de crédito não é somente uma figura de retórica, enseja realmente que existe RISCO na concessão de crédito, seja ele para pessoa física ou jurídica. Existe risco porque, por mais que se avalie um tomador de crédito, por mais que se tenha cuidado e garantias, nada impede que a inadimplência ocorra. Na verdade o que se busca com a análise de crédito é minimizar⁴, ao máximo, a possibilidade de perda e, para isso, são necessários técnicas e cuidados, quando da concessão.

Esta concessão vem revestida de todo um cuidado, toda uma metodologia que visa disciplinar a concessão de crédito de forma que procedimentos uniformes precisam ser adotados e perseguidos por todos. “Credibilidade”, está é a palavra chave que norteia essa decisão e todos os elementos requeridos para a aprovação de crédito deve externar credibilidade.

Quando nos referimos à aprovação de crédito para uma pessoa jurídica procuramos analisar seus “números”, de forma que as demonstrações financeiras, mais cadastros, mais informações gerencias nos leve ao “conforto” de conceder ou não uma linha de crédito para uma empresa.

Afora a concessão de linha de crédito bancária, não devemos esquecer que o fornecedor quando dá prazo para o pagamento de uma mercadoria também incorre no chamado risco de crédito, uma vez que este estará entregando mercadoria por conta de um recebimento futuro.

Já a pessoa física, foco dessa pesquisa, apresenta características bem diferentes, principalmente quando se faz necessário o que chamo de avaliação dinâmica de risco de créditos.

⁴ Apropriada a palavra “minimizar” pois não existe como afirmar que não haverá perda em operação de crédito.

A pessoa física comprova sua capacidade de pagamento através de contracheque, declaração de Contador, ou declaração de rendimentos, todos informativos passíveis de uma análise criteriosa, que requer uma confirmação com o emitente do documento, para maior segurança.

Afora isto, é recomendável o preenchimento de uma ficha de cadastro onde informações mais detalhadas deverão ser recolhidas para posterior comprovação, principalmente quanto a restrições junto ao Banco Central ou Cartórios de protesto de títulos, assim como da comprovação de residência.

A **avaliação dinâmica de risco de crédito** é o caso em que não há tempo para maiores verificações e a concessão precisa ser autorizada imediatamente, junto com a venda, o que aumenta, em muito, o chamado risco de crédito.

Este procedimento precisa estar sustentado por cuidados especiais, uma vez que, em errando e havendo má fé por parte do “cliente”, dificilmente o prejuízo poderá ser ressarcido.

Observação é outra palavra chave, o comportamento do cliente deverá ser atentamente observado, assim como da(s) pessoa(s) que com ele estiver, porque, normalmente, se estiver em curso um golpe, este poderá ser percebido e, conforme veremos mais adiante, comportamentos característicos nos leva a perceber que existe algo de errado.

Afora a observação, a forma de pagamento – cheque próprio, cheque de terceiros, cartão de crédito, também deve ser revestido de cuidados, pois mediante o pagamento e a aprovação dinâmica de crédito é que será liberada a mercadoria.

1.1 – Considerações Gerais

A concessão de crédito é atividade exercida através dos tempos, existente desde os primordes da atividade comercial. Porém, a abordagem neste trabalho é um pouco diferente porque neste caso a concessão de crédito é exercida como uma viabilidade de

negócio e não como atividade principal, negócio que só pode ser explorado por empresa financeira autorizada pelo Banco Central⁵.

No comércio varejista o financiamento é peça fundamental na engrenagem que movimenta os negócios. Sem ele a dificuldade seria enorme, principalmente, quando se têm produtos de alto preço e que somente através de financiamento torna-se viável a sua venda em escala.

Só que diante das altas taxas de juros estabelecidas pelo governo federal e praticadas ao longo de incontáveis anos, a atividade de financiamento exercida por bancos comerciais⁶, múltiplos⁷ ou financeiras⁸ inviabilizou a expansão das vendas. Diante disso o comerciante se viu obrigado a, com muita criatividade, financiar suas vendas, facilitando, assim, o pagamento para o consumidor. Fica claro, porém, que essa alternativa criativa não torna o comerciante uma empresa financeira⁹.

Como na época a utilização do cartão de crédito, além de limitada a certa classe social, não era muito comum no comércio varejista por vários aspectos, surge a figura do cheque pré-datado como título viável para financiar as operações.

Cheque pré-datado (antagônico com sua característica original – ser uma ordem de pagamento à vista) surge para financiar o comércio, invade a indústria e cria uma modalidade de crédito única. Hoje ninguém consegue imaginar negócios no nosso país sem que essa figura seja, pelo menos, pensada.

⁵ Conforme o art. 10, IX da Lei 4.595/64 – É função exclusiva do Banco Central do Brasil conceder autorização para que instituições financeiras possam funcionar no país.

⁶ Os bancos comerciais operam exclusivamente as operações de depósitos (à vista ou à prazo), cobrança e operações de crédito, basicamente. FORTUNA, Eduardo, Mercado Financeiro: Produtos e Serviços – 13^a ed – Rio de Janeiro, Qualitymark, 1999, p. 22.

⁷ Através da Resolução 1.524/88, o Banco Central, por decisão do CMN – Conselho Monetário Nacional, criam os chamados Bancos Múltiplos, instituições financeiras com autorização para operar os diversos segmentos e produtos do mercado financeiro. (FORTUNA, 1999: p. 29).

⁸ As Sociedades de Crédito, Financiamento e Investimento (Financeiras) têm com função financiar bens de consumo duráveis por meio do popularmente conhecido “crediários” ou crédito direto ao consumidor – (FORTUNA, 1999: p. 25).

⁹ Conforme Art. 17 da Lei 4.595/64 – Lei da Reforma Bancária. “Consideram-se instituições financeiras, para os efeitos da legislação em vigor, as pessoas jurídicas públicas ou privadas, que tenham como atividade principal ou acessória a coleta, intermediação ou aplicação de recursos financeiros próprios ou de terceiros, em moeda nacional ou estrangeira, e a custódia de valor de propriedade de terceiros”.

Segundo a pesquisa realizada, dos 45 pesquisados 93% (42) adotam a prática do cheque pré-datado e ainda desses 42, 95% (40) pretendem continuar utilizando. Logo, diante desse resultado, ainda que seja uma pesquisa limitadíssima em um universo tão grande, podemos deduzir que esta forma de financiamento ainda vai continuar por um bom tempo.

Inúmeros são os prós e contras a utilização do cheque pré-datado, porém uma coisa ficou patente: Esta modalidade serviu não só para manter muitas empresas comerciais, como o varejo em atividade.

1.2 – Cheques e seus elementos intrínsecos

Em primeiro lugar é importante destacar que um cheque é uma ordem de pagamento à vista, que deve ser “honrado” (pago) contra a sua apresentação, desde que o correntista tenha saldo suficiente para tal.

O cheque foi regulamentado mundialmente na Convenção de Genebra, e de acordo com a Lei 7.357/85 (Lei do cheque) este deverá atender as normas e procedimentos adotados pelo Banco Central.

O art. 32 da Lei do Cheque determina que: “o cheque é pagável à vista, e seu parágrafo único afirma que o cheque apresentado para pagamento antes do dia indicado como data de emissão é pagável no dia de sua apresentação”.

Não raro nos deparamos com o problema de cheque sem a devida provisão de fundos, o que nos remete ao Código penal, que se encontra em revisão pelo Congresso Nacional, onde se tipifica, de acordo com o art. 171 que: “a emissão de cheque sem a devida provisão de fundos constitui-se em grave delito, e seu emitente fica incurso neste artigo, inciso VI, parágrafo II e ainda pode ser indiciado por pratica de estelionato, sujeito às penalidades prevista na Lei”. Ficando claro que no caso de cheque sem fundo, emitido por pessoa jurídica, responde pelo crime de estelionato quem o tiver assinado.

Os cheques, para seu pagamento, devem conter todas as suas qualidades intrínsecas preenchidas, como assinatura, data, valores extensos e numéricos.

1.3 – A Natureza Jurídica do Cheque

Não há ponto pacífico quanto a natureza jurídica, “concentrando-se as dificuldades em explicar a inoponibilidade das execuções ao possuidor de boa-fé e a transferência de propriedade da provisão para o beneficiário, razão pela qual inúmeras teorias surgiram a respeito, como a da cessão da estipulação em favor de terceiro, do mandato; da autorização e da delegação¹⁰

Diante de tantas controvérsias, tem-se dificuldade em explicar a qualificação jurídica do cheque e levam a consequência de se aceitar ou não a sua condição de título de crédito.

O próprio BULGARELLI¹¹ aborda na obra citada que existe esta controvérsia e de que não se tem o cheque única e exclusivamente como título de crédito. Apenas para ficar explícito está não é sua opinião e sim uma abordagem em sua obra.

1.4 - Os cuidados a serem observados

Quando da aceitação de cheques alguns cuidados devem ser observados para que se minimize os riscos em sua aceitação. Toda a atenção é pouca e conhecer detalhes sobre a devolução de cheques é conveniente para entender que fatores levam os cheques de clientes a serem devolvidos durante a troca na Câmara de Compensação do Banco do Brasil¹².

São vários os motivos pelos quais um cheque pode ser devolvido, ficando claro que isto pode acontecer por má fé ou má utilização, isso sem esquecermos que erros acontecem, seja por parte do emitente ou por parte do banco ou, até mesmo, erro da Câmara de Compensação.

¹⁰ BULGARELLI, Waldirio, *Títulos de Crédito*, Ed. Atlas, 15ª edição, SP, 1999, p. 302.

¹¹ Op. Cit. BULGARELLI, 1999, p. 302.

¹² Trata-se de um processo operacional onde os bancos integrantes do Sistema Financeiro Nacional remetem os cheques recebidos de outras instituições financeiras e as troca pelos seus. Este processo encontra-se extremamente automatizado e a compensação financeira, entre os bancos, se dá no mesmo dia. Os serviços de compensação de cheques e outros papéis é regulado pelo Banco Central e executado pelo Banco do Brasil. O serviço é realizado entre bancos, na câmara de compensação do BB e permite a cobrança de cheques, a transferência de fundos, o pagamento de títulos e outras obrigações. (FORTUNA, 1999: pgs. 106 a 108).

Então, os cheques podem ser devolvidos pelos seguintes critérios:

1.3.1 - Por falta de provisão de fundos

Os cheques podem ser devolvidos por falta ou insuficiência de fundos e, neste caso, a atenção deve ser grande porque pode ser o indicio de que seu emitente não costuma honrar esse compromisso. Como já abordado anteriormente, esta prática pode constituir ilícito penal.

1.3.2 - Oposição ao pagamento

Esta modalidade ocorre quando o emitente do cheque não quer que um ou vários cheques sejam sacados, por motivos pessoais e esta oposição de ser formalmente comunicada ao banco sacado. Neste caso deve-se observar se este procedimento é comumente adotado, indicando uma forma disfarçada de não honrar o pagamento de cheques.

É bem verdade que a oposição pode se dar quando alguém não está satisfeito com a compra efetuada ou serviço prestado e essa é uma forma de assegurar que o pagamento não seja efetuado. Mas há casos em que o próprio cliente, sem motivo justificado, simplesmente adota esse procedimento com o intuito de não liberar o pagamento do cheque emitido, seja por falta de fundos ou má fé. Neste caso o emitente estará, em caso de fraude, sujeito às penas da Lei.

Existe ainda a possibilidade de oposição ao pagamento de cheque por perda ou roubo de um cheque ou até mesmo talão.

1.3.3 - Cheque com irregularidades

Este costuma ser o caso em que o cliente quase nunca tem culpa porque acontece por erros como: preenchimento errado, erro na aposição do carimbo de compensação,

problema de endosso, cheque fraudado ou adulterado (normalmente por terceiros) ou ilegível.

1.3.4 - Cheque com apresentação indevida

Normalmente essa devolução se dá por erro da instituição financeira e é importante observar que, neste caso, o cliente é completamente inocente. Portanto, este tipo de devolução não deve considerado como impedimento para a concessão de crédito.

1.4 – Os Riscos Envolvidos

As vendas efetuadas através de cheque pré-datado sempre envolvem risco para o comerciante, haja vista que estas operações representam o financiamento das mercadorias vendidas.

Como a mercadoria é entregue no ato da compra e os cheques serão depositados futuramente, existe o risco de os cheques serem devolvidos pelos motivos já apresentados.

Esta modalidade de crédito não contempla garantias¹³ e, portanto, está sujeita, unicamente, ao recebimento do cheque.

Sendo assim, alguns cuidados são recomendados para tentar eliminar os possíveis prejuízos que podem surgir dessas operações.

1.4.1 - Cuidados na aceitação de cheques, como título de crédito

Alguns cuidados básicos devem ser observados quando da aceitação de cheques¹⁴, principalmente quando os mesmos representam, em última análise, um título de crédito.

Como a aceitação de cheques na modalidade pré-datados constitui uma operação financeira onde se está financiando a compra de mercadorias e seus recebimentos futuros

¹³ As garantias nas operações de crédito visam reforçar a segurança no recebimento do valor envolvido na operação (nota do autor).

¹⁴ Como trabalhei por mais de 20 anos no mercado financeiro, sendo, aproximadamente 13 na área de auditoria e controles internos, estarei me permitindo comentar sobre riscos e cuidados na aceitação de cheques.

podem não acontecer, cuidados devem ser observados para que seja minimizado o risco na concessão do crédito.

Observação

É importante estar sempre atento ao “movimento” que antecede a formalização de uma venda, ou seja, a emissão do(s) cheque(s) que liquidará, efetivamente, o negócio. Boa técnica é observar o comportamento do emitente do cheque, como ele age.

Cheque preenchido

A princípio não há porque apresentar um cheque preenchido e até assinado previamente, sendo assim, é prudente solicitar que o cliente preencha os cheques no ato da compra. Neste momento, é sempre oportuno continuar a observação, atentando para o comportamento do cliente. Não raro, quem pretende dar um golpe, apresenta certo nervosismo no momento em que o está aplicando.

Conferência de assinatura

É sempre recomendável que seja conferida a assinatura aposta no cheque com algum documento apresentado pelo cliente. Caso esta assinatura não confira, é comum solicitar que o cliente aponha assinatura igual à do documento apresentado, ou apresente outro documento para tal conferência.

Identificação

É mais prudente solicitar que o cliente preencha o verso do cheque com número da identidade, cpf e endereço. Durante este procedimento é recomendável continuar o trabalho de observação.

Cheque pessoa jurídica

Difícilmente alguém sai com o talão de cheque pessoa jurídica na rua para fazer compras. Ainda que isto possa acontecer, maior será o cuidado a ser tomado quando da aceitação deste cheque.

Venda a vista e contra entrega com este tipo de cheque deve ser evitada, mas se for efetivada, verifique se o cliente tem poder para assinar, isoladamente, pela empresa, por exemplo.

O comerciante deve lembrar que pode haver alteração contratual e que, a princípio, não tem como saber se esta pessoa tem mesmo poder para assinar pela empresa.

Venda perto de momentos de fragilidade

Historicamente perto do fechamento da loja, em fim de semana, feriado e após as 18h, nestes momentos, as investidas de golpistas são mais constantes e a fragilidade nas aprovações de crédito e liberação de mercadoria aumenta.

Cheque de terceiros

É muito difícil que alguém, de boa fé, forneça um cheque para que outrem faça compras (emprestar cheque) e quando isso acontece, normalmente desemboca em problema.

1.5 – Modalidades de Concessão de Crédito no Varejo

Fazendo um histórico da evolução do crédito no Brasil, o crescimento do setor se deu em patamares exorbitantes logo após o Plano Real, com a estabilização da economia, e só foi se reduzir em 2002, por conta do desemprego, que gerou inadimplência e fez as instituições financeiras se retraírem e adotarem posturas mais restritivas. Em meados do ano passado, a economia novamente se estabilizou e o setor de crédito, desde então, vem apresentando crescimento.

No varejo são várias as modalidades de concessão de crédito, tais como carnês, cartões de crédito, boletos de cobrança e cheques pré-datados.

1.5.1 – Carnês

Nesta modalidade, normalmente adotada pelas financeiras, são utilizadas quando se tem financiamento em várias parcelas e são enviadas todas juntas para que o sacado¹⁵ já as tenha em sua posse.

Os carnês são amplamente utilizados quando do financiamento de veículos através de financeiras ou consórcios, ou, até mesmo, nos financiamentos imobiliários, quando o prazo de financiamento, normalmente, é muito longo.

No resultado da pesquisa, na pergunta 29, sobre a utilização de financeira para financiar as compras, ficou claro que nenhum dos pesquisados adota essa prática.

É de se deduzir que financiar as compras através de financeira não é prática adotada por pequenos comerciantes.

1.5.2 – Cartões de crédito

O chamado “dinheiro de plástico” surge como uma alternativa as pessoas que não querem ou não desejam andar com dinheiro no bolso, tendo ainda a vantagem de poder obter um prazo de mais de 30 dias, em média, para pagamento da mercadorias ou serviços adquiridos através deste recurso. É de se ressaltar que no Brasil os juros cobrados, para aqueles que não quitam integralmente a fatura apresentada, são exorbitantes.

Conforme define Fortuna¹⁶ (2002) “Utilizado para a aquisição de bens ou serviços nos estabelecimentos credenciados, para os quais trazem a real vantagem de ser um indutor

¹⁵ Sacado – termo técnico utilizado para designar aquele que deverá pagar um título de crédito (nota do autor).

¹⁶ FORTUNA (2.002: pg. 361).

ao crescimento das vendas e a suposta desvantagem de um rebate no seu preço à vista pela demora no prazo do repasse dos recursos provenientes das vendas”.

Afora o fato de que os cartões de crédito vêm ganhando espaço, não só pela sua praticidade, como segurança, agora esta forma de pagamento começa a alcançar as pessoas de baixa renda e tende, num futuro não muito longínquo, a dominar o mercado varejista como melhor forma de pagamento.

Pesquisas mostram que o número de cartões de crédito emitidos por grandes lojas já superou o das bandeiras tradicionais, como Visa e Credicard. São 59 milhões de "private label" - de uso restrito nas lojas - contra 46 milhões de cartões "bandeirados", segundo a consultoria Partner. O faturamento dos private label foi de R\$ 14,5 bilhões em 2003 e pode chegar a quase R\$ 20 bilhões em 2006, quando estarão circulando 80 milhões de plásticos de uso restrito, de acordo com as projeções da Partner¹⁷.

A pesquisa efetuada para essa monografia demonstra que dos 42 pesquisados, 93% (39) efetuam mais vendas através dessa modalidade.

1.5.3 – boletos bancários

Os boletos bancários surgem, a princípio, para substituir as duplicatas e se tornaram uma forma prática de se efetuar uma cobrança, na medida em que podem ser gerados pelo cedente¹⁸ e serem diretamente enviadas aos sacados para qualquer tipo de cobrança.

Os boletos de cobrança não diferem dos cheques e DOC's, no que diz respeito a possíveis problemas. Os boletos de cobrança são instrumentos tipicamente de varejo, pois 97,6% dos boletos são de valor inferior a R\$ 5 mil¹⁹.

¹⁷ Site Abrasce – matéria “Na Loja, o Banco”.

¹⁸ Cedente – é aquele que cede o título de crédito para cobrança, o titular da cobrança o dono do título (nota do autor).

¹⁹ SBERJ. Reestruturação do Sistema de Pagamentos Brasileiros: Rio de Janeiro, 2001.

1.5.4 – cheques pré-datados

Cheque pré-datado é aquele em que o correntista emite em uma determinada data, mas que somente deverá ser apresentado em data futura acertada entre as partes (cliente x comerciantes). Este documento, óbvio, quando comprovado que foi emitido para pagamento futuro, perde as características de cheque para tornar-se um documento de crédito como a nota promissória.

Carente de regulamentação o cheque emitido para pagamento a prazo surgiu para acomodar diversas formas de relacionamentos comerciais, estando este usual instituto no campo jurídico do costume e contra a Lei reguladora (Lei 7.357/85²⁰). Entretanto no Direito das Obrigações Contratuais do nosso Código Civil o mesmo instituto tem amparo legal por conter a sua emissão o peso de um acordo estabelecido entre o devedor e o sacado, devendo atuar em um lapso temporal de forma a facilitar a engrenagem da economia nacional, gerando recursos com a circulação de bens e prestação de serviços. Muitos credores, armados com os cheques comprovadamente pré-datados, ameaçam os emitentes de processá-los por estelionato, mas, o cheque, nestas condições, já se desnaturou no âmbito criminal e a presumida má-fé pela circulação de cheque comprovadamente pré-datado também pode ser atribuída ao credor.

A pesquisa demonstra que, pelo menos para o pequeno varejista, o cheque pré-datado ainda é amplamente utilizado (dos 45 questionários respondidos, 93% (42) adotam a prática do cheque pré-datado e desses 42, 95% (40) pretendem continuar utilizando, sendo que dos 2 pesquisados restantes, 1 não respondeu esse item.

Por outro lado muitos credores que recebem cheques para apresentação em data futura, por qualquer motivo, o apresentam antes da data acertada. Neste caso caracteriza-se uma quebra de contrato entre cliente e comerciante que, trazendo prejuízo de qualquer ordem para o emitente, poderá ser objeto de indenização.

²⁰ Lei do cheque

Os tribunais, todos os dias, condenam empresários que receberam cheques pré-datados, e os apresentaram antes da época certa, a pagar indenizações pelos danos causados aos emitentes, na maioria dos casos estas indenizações se destinam a recompor os danos morais originados pelo abalo de crédito ou pelo simples constrangimento sofrido pelo emitente de cheques.

Entretanto cumpre observar que os bancos não podem ser responsabilizados pelo pagamento de cheques antes das datas que constarem de sua emissão. É que sendo o cheque uma ordem de pagamento à vista, independentemente da data que constar como data de emissão, havendo saldo ou crédito em favor do emitente, os bancos não poderão simplesmente recusar o seu pagamento e devolver os cheques.

Assim, considerando estas peculiaridades, é fundamental que o consumidor que adquira produtos ou serviços com cheques pré-datados, ao emití-los, faça constar em algum espaço do próprio cheque a data em que deverá ser apresentado. Esta providência, na hipótese de apresentação antecipada, poderá ser a prova maior de que o cheque foi emitido para pagamento futuro e a data que deveria ser apresentado.

As indenizações pela apresentação antecipada de cheques pré-datados não têm valor certo, variam de tribunal para tribunal e cada situação é avaliada pelo grau de dano que possa ter sofrido o emitente no âmbito moral, dependendo puramente do entendimento do juiz.

Já a indenização pelo dano material depende de prova efetiva da existência do dano, do valor do dano e da relação causa e efeito, ou seja, da prova de que o prejuízo decorreu da apresentação indevida do cheque antes da data prevista. Nestes casos, geralmente, a indenização arbitrada pelo juiz é suficiente para recompor integralmente o prejuízo material sofrido pelo emitente.

Os danos morais são aqueles que afetam o bom nome, o crédito, ou as relações comerciais do emitente de cheques ou ainda lhe causam constrangimento, portanto, são danos que não podem ser medidos cientificamente e dependem exclusivamente do arbitramento do juiz. Os danos materiais, por outro lado, são aqueles que representam um

prejuízo econômico mensurável e que podem ser apurados por prova escrita, testemunhal ou pericial.

1.6 - A data

A indicação da data do cheque, sobre ser um requisito necessário deve ser exata. Contudo, no caso de cheque pós-datado, ou seja, com data posterior àquela em que efetivamente é emitido, a Lei Uniforme dispõe que será pagável na data da apresentação o cheque apresentado a pagamento antes do dia indicado com data de emissão, dispositivo que foi reproduzido no art. 32, parágrafo único; assim, a data futura é considerada como não escrita²¹.

²¹ “Embora seja vedada e punida, em geral, a data falsa, praticamente só a pós-data é que é atingida, porque de fácil e imediata verificação: a pós-data se dá quando o dia nele mencionado é posterior àquele da verdadeira data de emissão(...)”. – Eunápio Borges, op. cit, n. 195, p.167-68.

Capítulo II

A Necessidade de Financiamento de Compras no Varejo

2.1 – Vendas à Vista X Vendas à Prazo

Sem sombra de dúvidas que a venda à vista é o principal objetivo de um varejista, até porque, dessa forma, seu fluxo de caixa²² não apresenta problemas, desde que a venda aconteça como planejado. Entretanto, a menos que o varejista venda mercadorias de baixíssimo valor e em pequenas quantidades, quando o valor a ser pago é muito pequeno e, normalmente se paga em dinheiro, como doces, sorvetes, pequenos materiais de papelaria, por exemplo, há a necessidade de se conceder prazo para o pagamento das compras, prazo esse que pode ser em uma ou várias parcelas.

Trazendo o assunto para a economia brasileira onde o binômio emprego e renda há muitos anos dificulta os negócios, atingindo em cheio o varejo, a alternativa da venda à prazo se apresenta como ponto estratégico para alavancar essas vendas e fomentar os negócios. Some-se a isso a criatividade do varejista brasileiro e temos as diversas formas de financiamento das vendas (à prazo) que vão do velho caderno, onde são anotadas as compras na vendinha do interior, aos sofisticados smart cards, que além de reunirem as características de todos os cartões (magnéticos, compra, crédito, débito) possuem um chip embutido que permite sua utilização em outras funções...²³, passando pela criação nacional – o cheque pré-datado.

Não há como sobreviver no mercado varejista sem a venda à prazo, que cria facilidades e condições para que o consumidor possa encaixar o valor da prestação no seu orçamento familiar.

Ainda que tivéssemos por vários anos a redução dos prazos de financiamento de bens de consumo (CDC – Crédito Direito ao Consumidor)²⁴ por ordem do Banco Central, cabendo, tão somente o financiamento “informal” bancado pelos próprios varejistas, a

²² Fluxo de caixa – planejamento, normalmente anual, que se faz com a previsão de todos os pagamentos e recebimentos, dessa forma sabe-se o quanto vai entrar em caixa e o que se tem a pagar (nota do autor).

²³ FORTUNA (2002: pág. 209).

²⁴ É o financiamento concedido por uma empresa financeira para aquisição de bens e serviços por seus clientes (FORTUNA, 2002: pág. 137).

tentativa de financiar a médio prazo sempre foi anseio tanto dos lojistas, como dos consumidores.

Hoje as grandes redes de varejo procuram alongar os prazos de pagamentos, chegando a vinte e quatro meses para bens de consumo, de maneira que as prestações fiquem baratas e atrativas, principalmente, para o público de baixa renda. Como exemplo a loja do Ponto Frio no centro do Rio, alardeava, em cartazes, planos de até 24 prestações, a Arapuá tinha planos de 12 prestações e tentava atrair os trabalhadores informais, oferecendo crédito facilitado de R\$ 550 a autônomos²⁵. O grande problema é a alta taxa de juros, problema tanto para o varejista, quanto para o cliente.

Os varejistas procuram de todas as formas obter o capital de giro, tão necessário para bancar as suas despesas do dia-a-dia. E esse capital de giro, normalmente, advém das vendas à vista ou através de financiamento obtido em instituições financeiras ou empresas de factoring²⁶. Na verdade a venda à prazo bancada pelo lojista é uma ação desesperadora para movimentar o seu negócio, porque essa função de financiar é própria de instituições financeiras ou de empresas altamente capitalizadas, o que não é o caso da grande maioria das empresas varejistas.

A forma mais comum de se financiar o varejo é o CDC – Crédito Direto ao Consumidor – que consiste no financiamento por uma financeira para a aquisição de bens e serviços. O problema dessas operações consiste nas altas taxas de juros praticadas no mercado brasileiro, o que não só inviabiliza a operação, como tão bem contribui para o alto índice de inadimplência que assola esse mercado. É bem verdade que a tendência da taxa de juros é cair (setembro 2005), como veremos mais adiante, mas ainda é muito alta para que se fomente o mercado varejista e tenhamos o incremento das vendas no varejo.

Outro recurso utilizado hoje em dia para financiar o comércio e que vem ganhando força, é o cartão de crédito, porém, essa modalidade somente é adotada quando esse financiamento é bancado pelo varejista, porque a taxa de juro praticados pelas

²⁵ JORNAL O GLOBO. Caderno de Economia: Rio de Janeiro, 16/08/04, pág. 18.

²⁶ As empresas de factoring são empresas que, mediante um deságio, trocam direitos creditórios por dinheiro, FORTUNA (1999, p. 383/385).

administradoras de cartões de crédito são as mais altas do mercado o que inibe sua utilização como financiador das operações de varejo.

Em resumo, fica essa busca de equilíbrio entre a necessidade de capital de giro para honrar os compromissos diários das operações de varejo e o financiamento desse capital de giro, diante da retração das vendas no varejo e quem mais sofre com isso é o pequeno varejista que tem, normalmente, carência de recursos e grande dificuldade em obter crédito no mercado financeiro.

2.2 – Emprego e Renda

A necessidade de financiamento de compras no varejo tem como um dos principais componentes o binômio emprego e renda.

Ao longo dos últimos 20 anos o mercado de trabalho no Brasil passou por profundas transformações onde o desemprego, seja por reestruturação das empresas mediante as seguidas crises financeiras que assolaram o país, seja por conta da privatização de empresas públicas, passando pelo engessamento do salário do funcionalismo público, o certo é que o desemprego disparou e houve uma queda acentuada na renda dos trabalhadores e isso, sem sombra de dúvidas, se reflete, por demais, no mercado varejista.

Não bastasse todo esse enorme problema, adicione-se a isso uma economia informal, onde mercadorias são vendidas sem o pagamento de impostos e, principalmente, sem as despesas inerentes a um estabelecimento comercial formalmente estabelecido, criando dificuldades gigantescas para que os varejistas sobrevivam nesse mercado competitivo.

Pesquisa realizada pelo Banco Mundial e publicada em livro²⁷, são três as conclusões que se fazem presentes nos atuais debates:

“Primeira - países pobres, com cerca de três bilhões de pessoas, entraram no mercado global com produtos manufaturados e serviços. Enquanto há

²⁷ BANCO MUNDIAL. Globalização, crescimento e pobreza. Relatório de Pesquisa Política do Banco Mundial : São Paulo, Ed. Futura, 2003, p. 10.

vinte anos a maior parte das exportações dos países em desenvolvimento era de mercadorias primárias, hoje os manufaturados e a área de prestação de serviços predominam...”

“Segunda - a integração tanto entre nações, quanto dentro delas. Uma das mais perturbadoras tendências globais nas duas últimas décadas é a de que países com aproximadamente dois milhões de pessoas correm o risco de se tornarem marginais em relação à economia mundial. A renda nesses países anda caindo e a pobreza aumentando...”.

“A terceira - versa sobre padronização ou homogeneização, o que não cabe nesse estudo”.

Centrando o foco no resultado dessa pesquisa em sua primeira conclusão, verifica-se que houve uma migração da renda para os produtos manufaturados e de serviço e que o comércio varejista nem é mencionado, o que reforça a expectativa que as crises atreladas a globalização reduziram a expectativa de consumo no varejo.

Voltando-se especificamente para o Brasil, verificamos que houve um crescimento, significativo, da economia informal, resultado do desemprego crescente experimentado aos longo dos últimos vinte anos e que reduziu, drasticamente, a renda do trabalhador. Se pegarmos como exemplo o funcionalismo público, somos capazes de perceber que uma pessoa que trabalhava na função de caixa do Banco do Brasil, por exemplo, possuía um padrão de vida que lhe dava conforto e por isso conseguia estruturar sua vida tranquilamente. Hoje, congelados os aumentos do funcionalismo público, esses profissionais possuem uma renda semelhante a de um bancário do setor privado (sem entrar no mérito se é justo ou não), e encontra dificuldade em manter seu antigo padrão de vida, logo, reduziu sua expectativa de gasto no varejo.

Pegando os anos 90, como exemplo, verifica-se a ampliação da precarização no mercado de trabalho brasileiro: foram extintos cerca de 2 milhões de postos de trabalho no setor formal da economia e a taxa de desemprego quase dobrou. A taxa medida pela Pesquisa de Emprego e Desemprego (PED), realizada pelo DIEESE/Seade na Região Metropolitana de São Paulo, saltou de 10,3%, em 1990, para cerca de 18,3 %, em 1998.

Após o Plano Real, mesmo com uma taxa acumulada de crescimento do PIB da ordem de 16,6%, a taxa de desemprego não cede. Ao contrário, por duas vezes muda de patamar, passando a oscilar em níveis mais elevados (**Tabela 1**).

A política proposta ao final de 1998 para enfrentamento da crise da Rússia previa um ajuste fiscal baseado no corte de gastos públicos e aumento de impostos. A taxa de juros, por sua vez, seria mantida em patamares elevados, até que os efeitos do ajuste fiscal surgissem. Essa política, com certeza, já apontava na direção do aprofundamento da trajetória recessiva e permitia prever um novo salto no desemprego no país. A instabilidade atual (oscilação câmbio e juros altos) não muda essa previsão, ao contrário, potencializa a mesma.

Tabela 1 - Taxas de Desemprego, São Paulo 1990-1998 - (em %)

Taxa / Ano	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998 ⁽²⁾
Desemprego(RM São Paulo)	10,3	11,7	15,2	14,6	14,2	13,2	15,1	16,0	18,3
PIB (Brasil)	-4,3	1,0	0,5	4,9	5,9	4,2	2,8	3,0	0,7
PIB per capita (Brasil)	-5,5	-0,6	-2,1	3,4	4,3	2,8	1,4	1,5	-0,7

Fonte: DIEESE/SEADE. PED-SP Pesquisa de Emprego e Desemprego e Banco Central do Brasil. Relatório 1997

Notas: (1) Para o desemprego: taxas médias anuais. Para o PIB e PIB per capita: taxa de variação anual.

(2) Valores do PIB e PIB per capita de 1998 são estimados

No 1º semestre de 1998, dentre as 220 negociações coletivas acompanhadas pelo Banco de Dados Sindicais do DIEESE, 68% alcançaram correção salarial igual ou superior à variação do INPC/IBGE do período. Este resultado foi superior ao verificado nos 1º semestres de 1996 e 1997. O quadro previsto para 1999, porém, não era tão positivo.

As maiores dificuldades para a recomposição do poder de compra dos salários encontravam-se no setor industrial e no setor público. A redução nos postos de trabalho no setor industrial deslocava a agenda da negociação na direção da manutenção do emprego. Por outro lado, no setor público, os sucessivos ajustes fiscais e a reforma administrativa dificultavam os processos de negociação, que muitas vezes sequer resultavam na assinatura de acordos coletivos de trabalho.

Poderia ficar aqui dando exemplos e exemplos como esses sobre o início do atual achatamento da renda do trabalhador, focando, principalmente o funcionalismo público que possui grande massa de trabalhadores e que possuíam renda bem acima dos demais, entretanto, mencionar o fato já é argumento suficiente para sustentar o reflexo disso no mercado varejista.

2.3 – Altas Taxas de Juros

Grande vilão que há muito assola a vida econômica do país, a taxa de juros tornou-se o maior entrave para o crescimento dos negócios e, principalmente, para o mercado varejista. Todos os segmentos de mercado necessitam de financiamento, quer seja para investir em seu negócio, quer seja para financiar as suas operações ou para financiar os seus clientes, ou, até mesmo, tudo isso em conjunto. O destaque é que o financiamento se faz necessário para o crescimento econômico. Só que, por conta de várias crises, os governos tem encontrado na taxa de juros o seu alicerce para evitar a expansão da demanda²⁸ e a fuga de capitais do país²⁹.

No início do segundo governo³⁰ (reeleição) do Presidente Fernando Henrique Cardoso a desvalorização do real passou, em poucos dias, de uma catástrofe a ser evitada a qualquer custo a uma mudança recebida com grande "alívio". Os jornais já mostravam que a cotação do real entregue às forças de mercado, havia encontrado o seu patamar. A palavra patamar sugere que o governo até então inutilmente resistira à aceitação do valor natural do real. Nenhuma só voz propôs um novo salto da taxa de juros para proteger a moeda brasileira.

Aparentemente, tornara-se, pois, evidente (dada a sangria de reservas e outros fatos) que o câmbio tinha de ser alterado. Isso, evidentemente, nos aproxima das experiências do México, do Sudeste Asiático e da Rússia, que, cada um a seu tempo e a seu modo, encontraram o dia em que o regime cambial teve de ser abandonado. Surge então uma nova pergunta. Afinal, por que a política cambial brasileira que desde cedo teve a sua morte anunciada por tantos críticos custou tanto a "derreter"?

²⁸ Existe uma relação econômica que prevê que quanto maior a demanda, maior o aumento de preços o que pode resultar em inflação (nota do autor).

²⁹ Para que tenhamos o investidor estrangeiro investindo em nosso país é necessário que se ofereça taxa de juros atrativas, haja vista que nosso país é visto como de alto risco pelo investidor estrangeiro (nota do autor).

³⁰ Início da crise russa que refletiu nos países emergentes, principalmente o Brasil.

Antes de mais nada, é preciso assinalar que a excepcional maré cheia da liquidez³¹ dos anos 90 provocou um amplo e duradouro movimento de sobrevalorização. Vista a questão por esse ângulo, é possível afirmar que as economias percebidas como emergentes tendem a ser, a cada surto histórico de liquidez internacional, vitimadas por endividamento, sobrevalorização e, finalmente, **crise cambial**. Os eventos dos anos 98/99 colocam a experiência brasileira na vala comum dos países que não resistiram à tentação da "plata dulce" dos anos 90. Castro ¹¹

Como em nenhum outro caso, o Brasil revelou-se capaz de usar a política de juros elevados para manter a inflação sob controle e sustentar o câmbio sobrevalorizado. A excepcional resistência aos juros sufocantes revelada pela economia deve ser entendida, basicamente, como um legado da alta inflação. Nesse meio ambiente, as empresas se acostumaram a reduzir a tomada de empréstimos a um mínimo e a recorrer intensamente às chamadas receitas operacionais (basicamente juros da dívida pública). Isso permitiu, diante de sucessivas crises externas, que o país pagasse o preço exigido³² pelos capitais para aqui ingressar, sem que a situação financeira das empresas e bancos (ajudados sem dúvida pelo programa de reestruturação bancária³³) se tornasse insuportável.

No Brasil, por contraste, a tolerância aos juros elevados parecia infinita. Hoje porém, fica claro que os seus efeitos colaterais deletérios, seja no âmbito político, seja no déficit público, propiciaram condições favoráveis ao recente ataque especulativo diante do qual tombou o real. Mas a excepcional resistência à crise cambial constatada no Brasil tem também uma dimensão microeconômica. Tendo atravessado uma década de letargia (a chamada década perdida), as empresas brasileiras, uma vez pressionadas pela onda de importações, lançaram-se com grande avidez num movimento de racionalização e reestruturação. Nesse processo, expandiram enormemente as importações, fazendo com que o câmbio sobrevalorizado funcionasse a seu favor. Disso resultou que elas pudessem, individualmente, resistir à competição externa. Microeconomicamente havia, em boa medida, se ajustado.

³¹ Liquidez no sentido de disponibilidade fácil de dinheiro no mercado (nota do autor).

¹¹ CASTRO, Antônio Barros. A Sobrevida do Regime Cambial Brasileiro: texto publicado no site yahoo.

³² "preço exigido"- tem o sentido de enfatizar que sem uma alta taxa de juros que atraia o investidor estrangeiro, não há porque esse investidor colocar o seu dinheiro no Brasil (nota do autor).

³³ Não fora programas como o PROER no setor bancário, poderíamos ter uma quebra-deira geral do sistema.

O país, no entanto, enfrentava um déficit galopantemente crescente de transações correntes³⁴, para o qual a mera capacidade de sobreviver (localmente) à competição externa atingida pelas empresas revelava-se flagrantemente insuficiente. Essa vigorosa reação microeconômica deu também sua contribuição para a sobrevivência do regime cambial³⁵. Uma quarta e última razão para a sobrevivência consiste na obstinada heterodoxia brasileira. Como todos sabem, por meio de acordos setoriais, como o automotivo, majorações tarifárias, programas especiais de crédito e, por último, mas não menos importante, agressivas políticas de crescimento levadas a efeito pelos Estados foi possível acomodar situações críticas, proteger e/ou promover atividades.

Por todas essas razões estruturais e por algumas melhorias introduzidas ao longo do tempo, o regime cambial pôde resistir longamente à morte anunciada desde os seus primeiros dias.

Saindo do econômico, temos que foi necessária a manutenção da taxa de juros em patamares elevados para atrair o capital estrangeiro que, dessa forma, financia o déficit público. Não há como financiar o governo sem o investimento interno e externo, só que o interno é extremamente limitado e insuficiente para manter equilibrada as finanças públicas. Daí essa eterna queda de braço entre o governo e a iniciativa privada por conta da taxa de juros.

No patamar em que se encontra, mesmo com a redução experimentada ao longo do ano passado, tem-se ainda uma taxa muito alta o que inviabiliza o financiamento do comércio varejista, alvo deste trabalho.

Por vezes vemos a oferta de financiamento a taxas bem menores do que a de mercado, porém essas operações podem estar embutindo um acréscimo no preço básico de venda, para compensar a redução da taxa de juros praticada. É a criatividade do empresário brasileiro que busca sobreviver em tempos difíceis.

³⁴ ROBERTS, Richard, Por Dentro das finanças Internacionais – Guia Prático dos Mercados e Instituições Financeiras, Rio de Janeiro, Jorge Zahar Editor, 2000 – “As transações correntes fazem parte do balanço de pagamentos de um país é o que ele tem que pagar e receber para e de outros países”, p. 12.

³⁵ As transações internacionais precisam ser pagas em moeda estrangeira e, para conseguí-la, o país depende de empréstimos internacionais ou das exportações (ROBERTS, 2000: p. 12).

Sem sombra de dúvida que enquanto não tivermos uma redução drástica da taxa de juros para patamares “civilizados” estaremos enfrentando grandes dificuldades em financiar o varejo.

2.4 – A Dificuldade em Financiar o Varejo

Se pegarmos os três tópicos apresentados nesse capítulo, temos a dificuldade em financiar o varejo. A necessidade de vender à vista, mais o problema do emprego e renda, adicionado da alta taxa de juros praticada, dificultam, em muito o financiamento das operações do varejo.

Se por um lado o cliente fica bastante apreensivo em tomar um financiamento pagando altas taxas de juros, o que onera em muito o preço final da mercadoria e compromete a sua renda, por outro lado o financiador também fica temeroso de não receber o recurso, por conta do desemprego e da alta inadimplência reinante em nosso país e o pior, todos têm razão em seus temores.

As financeiras e as administradoras de cartão de crédito são as empresas do mercado que buscam, mais insistentemente, financiar o varejo. Entretanto, são empresas que praticam altas taxas de juros o que, de certa forma, espanta o cliente e dificulta o negócio.

Diante da dificuldade em financiar os negócios no varejo, o varejista se viu obrigado a, por si só, financiar as suas vendas, principalmente, através do cheque pré-datado. Mas, na prática, esse varejista estava trocando mercadoria por cheques e não dinheiro vivo, necessário para financiar seu capital de giro. Mais uma vez, com criatividade, surgem as empresas de factoring, empresas que compram esses “direitos creditórios” e os troca por dinheiro vivo, mediante um deságio, financiando, dessa forma, o capital de giro. É bem verdade que alguns varejistas utilizam os próprios cheques pré-datados dos clientes e o repassa para seus fornecedores, transformando esses cheques em capital de giro. Mas nem sempre essa manobra é possível.

No site da Abrasce temos um resumo de 2003:

Crédito ao consumidor. Essa foi a maior justificativa para os resultados surpreendentemente favoráveis que grandes redes do varejo - como as Casas Bahia, C&A, Ponto Frio, Riachuelo, Pão de Açúcar entre outras - atingiram num 2003 de incertezas, pouca renda e baixo consumo. Os balanços comprovam que os setores que cresceram foram os que oferecem crediário, financiamento, facilidades nas formas de pagamento. E a prestação de serviços financeiros por empresas do varejo é uma tendência que se acentua notavelmente no exterior, há cerca de cinco anos, e no Brasil, há pouco menos de dois anos³⁶.

Por outro lado, o consumidor sem emprego, no emprego informal e com sua renda comprometida, necessita financiar suas compras, sem o quê, não possui renda para consumir. Só que financiar com prestações em valores baixos necessita que as taxas de juros sejam reduzidas e os prazos alongados. A questão de prazo começa a ser vencida, pois já temos varejistas, grandes é verdade, que começam a financiar suas compras em até 24 vezes. É o início e a tendência é essa. Agora a redução da taxa de juros é uma grande barreira a ser vencida e a resistência do governo federal é grande. O temor de que a inflação volte inibe a ousadia de nossos governantes.

Um dos muitos desafios para o Brasil em 2004/2005/2006 é reativar o mercado interno e isso passa obrigatoriamente pela expansão do crédito, realinhado aos seus propósitos de lógica e de racionalidade econômica no financiamento do consumo e da produção com a conseqüente criação de empregos. As condições para viabilizar o crédito são: utilização intensiva de Tecnologia de Crédito, na análise e no gerenciamento do risco de crédito, para ampliar a qualidade do crédito; redução dos recolhimentos compulsórios; ampliação das garantias ao credor; legislação que facilite e agilize a recuperação do crédito não honrado e a queda das taxas de juros.

Vencer as dificuldades em financiar o varejo faz parte do desafio que todos os varejistas devem enfrentar ao longo dos próximos anos para que, com criatividade, haja o fomento dos negócios nesse mercado.

³⁶ Site Abrasce – matéria “Na Loja, o Banco”.

Capítulo III

As Dificuldades na Recuperação de Crédito

3.1 – Considerações Gerais

Concedido o crédito é esperar o que o mesmo seja honrado, é esperar que o investimento feito no negócio dê o retorno esperado e, mais ainda, obter o capital necessário para a continuidade das operações, até porque, o credor entregou dinheiro e recebeu um “papel” (carnê ou cheque) que, na verdade, não tem liquidez imediata.

Voltando aos temas já abordados o problema de emprego e renda atormenta os credores haja vista a dificuldade reinante no Brasil em consumir produtos básicos, quanto mais pagar prestações, quando o inesperado desemprego surge na vida do trabalhador. É certo que hoje a possibilidade do desemprego nem é mais uma grande surpresa, entretanto, os credores tentam minimizar, ao máximo, a perda de seus créditos.

Diante de uma situação de desemprego ou até mesmo de fatores aleatórios como doença, intempéries da natureza, ou qualquer outro problema, quando a renda do devedor é duramente comprometida começa a dificuldade na recuperação de crédito. Se houver boa vontade por parte do devedor em compor a dívida ou negociar o débito, o avanço já é grande, só que, na maioria das vezes não é bem assim e a dificuldade na solução do problema é grande. Cabe enfatizar que piora o problema o fato de que o credor na tentativa de remunerar o seu capital e ainda “intimidar” o devedor ainda aplica juros e multas em patamares altíssimos, o que dificulta, mais ainda, a solução do problema.

Trazendo a questão para o foco do nosso tema que é o cheque pré-datado, onde podemos ter cheques em valores pequenos, a questão se agrava, tendo em vista, que medidas judiciais podem custar mais caro do que o prejuízo com cheque em dívida.

Recuperar o crédito concedido, principalmente em operações sem garantia³⁷ como é o caso em estudo, traz em seu bojo um risco ainda maior.

³⁷ Normalmente em operações de crédito temos a figura da garantia que nada mais é do que um título ou bem que tem a finalidade de garantir ao credor o recebimento do seu capital (nota do autor).

Vale destacar que nas operações onde se aplica a “avaliação dinâmica de crédito” temos o risco em estar aprovando uma operação com poucas informações, de forma rápida e célere e sem garantias. É puro risco de crédito.

Sem melhores alternativas, só resta ao varejista que precisa alavancar os seus negócios adotar esse procedimento correndo todos os riscos, afora o caso em que troca os cheques em bancos ou empresas de factoring, quando ainda paga juros e fica com o risco.

3.2 – Formas de cobrança

Quando o valor a ser cobrado é reconhecido sem maiores problemas e o devedor se propõe prontamente a saldar sua obrigação, o problema está resolvido e estaremos sempre esperando que seja assim.

Porém, esta situação não é a mais comum, principalmente em nosso País, que, há muito, vem enfrentando problemas sociais e econômicos, onde a estabilidade de emprego não existe e os problemas conjunturais são muitos, não obstante a fragilidade que a economia do País enfrenta neste mercado globalizado que hoje norteia todas as atividades econômicas e financeiras no Brasil e no mundo.

A inadimplência, ou atraso no pagamento, enseja rápida providência, visto que o retorno de capital aplicado em uma operação de crédito deve ser imediata, uma vez que se isto não acontecer pode quebrar o fluxo de caixa previamente estabelecido, afora o aspecto jurídico que o assunto enseja, já que, neste caso, haverá uma quebra de contrato³⁸, ou na melhor hipótese, um atraso no cumprimento de uma obrigação.

Para a cobrança de uma dívida em atraso, seja ela calcada em duplicata, nota promissória, cheque ou qualquer outro título de crédito, costuma-se seguir, geralmente, o seguinte roteiro³⁹:

³⁸ Nas operações de cheque pré-datados existe a figura do contrato tácito, aquele que não precisa ser formalizado. O comerciante “contrata” com o cliente que ele pode pagar a conta em parcelas, mediante a entrega de cheques com datas previamente acordadas (nota do autor).

³⁹ Abordagens encontrada in BERNI, Mauro Tadeu, *Operação e Concessão de Crédito*, São Paulo: Ed. Atlas, 1999, pág. 122.

- A. **5 dias de vencido** – normal;
- B. **10 dias de vencido** – carta registrada, comunicando que providencias jurídicas serão tomadas, caso a obrigação não seja honrada imediatamente;
- C. **15 dias de vencido** – cobrança judicial, via cartório, com indicação de protesto e conseqüente negativação⁴⁰;
- D. **30 dias ou mais de vencido** - Início de efetiva providencia judicial com a propositura de ação de cobrança e iminente execução.

Importante destacar que o roteiro acima apresentado visa, tão somente, ilustrar um procedimento que costuma ser praticado por quem atua em cobrança, porém a recomenda-se a negociação com o devedor de forma que o objetivo final seja o recebimento da dívida.

As cobranças de dívida podem acontecer através de cobrança amigável, acordos extrajudiciais ou acordos judiciais.

3.2.1 - Cobrança Amigável

Esta é a modalidade que mais se adequa ao perfil do varejo, um vez que neste segmento de negócio os valores envolvidos, individualmente, de uma forma geral são muito baixos e vale mais a pena tentar negociar diretamente com o cliente.

A pesquisa realizada para o trabalho de monografia demonstra que no caso de cheque pré-datado 83% (35) dos pesquisados preferem a cobrança amigável.

Nestes casos, os acordos extrajudiciais, efetuado de forma amigável, costumam ser mais vantajosos para o comerciante.

⁴⁰ Normalmente quando protestado um título, o nome e cpf do devedor é inserido no Serviço de Proteção ao Crédito – SPC.

Esta cobrança pode ser efetuada:

- **Pessoalmente**

Neste caso, o próprio varejista ou algum colaborador seu entra em contato com o cliente e tenta negociar diretamente a solução do problema, tendo em mente que o importante é o recebimento dos valores envolvidos.

É sempre bom ressaltar que o importante é receber e que qualquer tipo de conflito beneficiará somente o devedor. O conflito, a discussão, fará com que se tenha ainda mais dificuldade, porque o devedor poderá nem querer recebê-lo. Em nada atitudes negativas trarão vantagens para o credor, muito pelo contrário, dependendo do que for falado, poderá servir de motivo para que o devedor reverta à situação e, baseado no Código de Defesa do Consumidor, entre com uma ação contra o credor.

- **Cobrança via telefone**

A fim de agilizar e baratear o processo costuma-se utilizar a cobrança via telefone que também apresenta resultados. Nem sempre tomando todos esses cuidados é possível ter sucesso, mesmo quando o devedor é atencioso e até quer saldar a dívida. Sendo assim, apresente alternativas como: Propor uma renegociação de dívida; a devolução da mercadoria, desde que em bom estado de conservação; procurar receber qualquer quantia, demonstre o seu interesse em receber e, ao mesmo tempo, compreender a situação; procurar renegociar a dívida em bases compatíveis com a capacidade de pagamento do devedor.

De nada adiante fazer cálculos com taxas que só tornarão a recuperação do crédito tarefa mais difícil; Procurar, quando do parcelamento, criar parcelas que sejam compatíveis com a renda do devedor; procurar conseguir um avalista; tentar uma garantia, como nota promissória.

3.2.2 - Acordos extrajudiciais

Os acordos extrajudiciais⁴¹ acontecem quando se consegue uma negociação com o devedor, de forma que não haja a necessidade de propositura de uma ação na justiça, ou melhor, quando chegamos ao chamado acordo amigável, porém mais formal.

Nestes casos, a idéia é propor uma nova forma de pagamento da dívida, **RENEGOCIAÇÃO**, normalmente em bases negociadas entre as partes e que seja vantajosa para ambos.

Em se tratando de varejo, o acordo extrajudicial é a melhor forma de solução, visto que dispensa custas processuais e, na maioria das vezes, a contratação de advogado.

Recomenda-se, porém, formalizar, através de um contrato de renegociação de dívida, estes casos, inclusive com a obtenção de uma garantia, que normalmente é uma nota promissória, como forma de melhor resguardar os interesses do credor.

3.2.3 - Acordos Judiciais

Nestes casos, chegasse a um acordo com o devedor, em juízo, tendo sido, então, dada entrada em ação judicial e, daí em diante, qualquer acordo deverá ser homologado pelo Juiz.

É uma situação em que contamos com a Lei para que o problema seja solucionado e o devedor, daí em diante, deverá justificar seus atos no processo em curso.

No caso de acordo, não será necessário a emissão de contrato, ou novo contrato, uma vez que a renegociação se dará nos autos do processo.

O que for acordado, deverá ser obrigatoriamente cumprido, sob pena de o Juiz tomar medidas drásticas, em caso de descumprimento. É de se destacar que tudo o que for negociado, seja ao nível de juros, parcelas, garantias, etc, deverá constar dos autos.

⁴¹ Outra definição de BERNI (1999, p. 126) – Ocorrem nos casos em que ainda não se deu “entrada” em ação judicial.

No propositura de uma ação de cobrança, deve-se levar em conta o valor envolvido na questão, uma vez que este procedimento costuma ser bastante oneroso e nem sempre vale a pena.

Portanto deve ser, antes de ser contratado um advogado, avaliado a viabilidade de recuperação, tanto em nível de valor, quanto de possibilidade.

A pesquisa aponta que somente 17% (7) dos pesquisados recorrem a advogado para cobrar cheques pré-datados não honrados. Ainda sobre esse assunto, 21% (9) recorrem a escritórios especializados em cobrança. Pode-se deduzir que a cobrança amigável é forma mais utilizada.

3.3 – Nem Sempre Vale a Pena a Cobrança Judicial

Por vezes o valor do título ou documento envolvido na cobrança é tão irrisório que não vale a pena se gastar dinheiro com tal cobrança. É colocar dinheiro bom em negócio ruim.

Dentro da própria categoria há quem atribua aos lojistas parte da culpa. "Os comerciantes devem estabelecer critérios claros na hora de aceitar cheques, que não é dinheiro, mas sim uma ordem de pagamento", defende a gerente do departamento jurídico da Federação das Câmaras de Dirigentes Lojistas do Rio Grande do Sul (FCDL-RS), Cristiane Paulsen Gonzalez. Opinião semelhante tem seu colega catarinense Rodrigo Titericz. "É preciso uma mudança de mentalidade dos comerciantes, mas acredito que isso pode começar a partir dessa convenção".

Como pode ser observado, é ponto pacífico que nem sempre vale à pena a cobrança judicial, conforme ilustra matéria publica no jornal A Notícia de Joinville, onde os 3 mil e setecentos participantes da 44ª Convenção Nacional do Comércio Lojista marcharam no centro de Joinville, onde queimaram cerca de 30 mil simbólicos cheques sem fundo⁴².

⁴² A Notícia – Joinville – 02/10/03. “O ato de protesto marcou o encerramento da convenção que pela primeira vez adotou um tom reivindicatório, de pressão contra o poder público e o sistema financeiro”. Parte da matéria com o título “Lojistas marcham contra cheques sem fundo”.

Qualquer ação judicial proposta por pessoa jurídica demanda gastos com custas judiciais e advogados, logo é preciso analisar se vale a pena “investir” esses recursos para **tentar** recuperar um valor muito pequeno ou até mesmo com possibilidades mínimas de recebimento.

Antes da propositura de uma ação judicial de cobrança é recomendável que se faça um estudo da real possibilidade de recuperação do valor, verificando-se se o devedor tem possibilidade de honrar o compromisso. Não há como a justiça obrigar que alguém pague, sem que tenha condições para isso.

A título de exemplo, pode ser citado os postos de gasolina que recebem cheques de valores baixos, porém em volume significativo. É verdade que, neste caso, os montantes envolvidos são bastante relevantes, mas cabe observar que individualmente os cheques recebidos, em média, giram em torno de R\$ 30, R\$ 50 até R\$ 100, o que há de se convir, são valores muito inferiores as custas judiciais que precisarão ser pagas caso seja movida uma ação.

Em resumo, nem sempre vale à pena a cobrança judicial, na verdade o melhor caminho é a cobrança amigável.

Capítulo IV

A Avaliação Dinâmica de Crédito

4.1 – O cheque pré-datado, uma abordagem jurídica

Um cheque pode ser, a qualquer momento, descontado na entidade bancária correspondente. A emissão de cheque pré-datado não tem qualquer suporte legal. Em face disso, a data expressa no documento, quando posterior ao dia de apresentação, não produz qualquer restrição ao imediato pagamento da quantia prevista no instrumento.

Todavia, em acórdão, o Superior Tribunal de Justiça (STJ), através de seus membros, julgou procedente ação de indenização movida por particular contra sociedade comercial, que descontou cheque pré-datado antes da data, previamente, estipulada. Em razão desta conduta, a emitente foi incluída em sistema de proteção ao crédito, sob a justificativa de o cheque não possuía a devida provisão de fundos.

Trata-se, para muitos, de decisão polêmica, já que a parte ré foi condenada por ato, que, conforme anteriormente ventilado, admite-se como legítimo no ordenamento jurídico vigente. A lei concede ao portador do título a prerrogativa de, em observados os prazos para a apresentação, descontá-lo a qualquer momento.

A manifestação do mencionado tribunal superior revela a ineficácia da norma que impõe a utilização do cheque como ordem de pagamento à vista. Além de esta disposição ser inobservada de forma reiterada e habitual pela comunidade, a corte máxima para questões infraconstitucionais ora registra precedente jurisprudencial em absoluta oposição a tal preceito.

Questionamentos podem ser formulados acerca da regularidade do posicionamento do STJ. Tal decisão, contudo, não se encontra eivado de vício; pois adequou-se, através do mesmo, a norma positivada à vigente noção de justiça. A justa prestação jurisdicional representa a razão de ser, a finalidade, o objetivo do direito. Não se pode, sob a escusa de uma obediência cega e irrestrita a legislação, macular os princípios de justiça.

Ao disponibilizar compras por meio de cheques pré-datados, o comerciante, ou prestador de serviço, propõe e aceita utilização deste título para fins diversos daquele previsto na legislação. Dessa forma, observa-se ser totalmente incoerente e inaceitável que o mesmo pólo da relação ofereça, de forma desprovida de qualquer supedâneo legal, a possibilidade de pagamento mediante cheque pré-datado e, paradoxalmente, exija a observância da lei, no que diz respeito ao desconto correlato.

Acentua-se, ainda, que aquele que recebe o cheque pré-datado compromete-se, moralmente, a somente apresentá-lo na data indicada no documento. Quando age de forma diversa do ajustado, o portador do cheque, frustrando expectativa do emitente, adota comportamento arditoso, contrário aos preceitos morais e aos usos e costumes do comércio. Configura-se, nesta hipótese, traição à confiança depositada no detentor do título. Deste ato podem decorrer sérias conseqüências para o correntista, como a vexatória inclusão do seu nome no sistema de proteção ao crédito.

Diante do exposto, urge-se um posicionamento expresso dos legisladores. Cumpra ao Poder Legislativo editar normas que regulem este costume comercial, que se reveste de incertezas e imprecisões. Deve-se analisar os benefícios e as temeridades da consagração legal do cheque pré-datado.

A celeuma pode ser resolvida com a revogação das vigentes disposições atuais, ou com a manutenção das normas atuais; mas que, neste caso, cominem-se penalidades àquele que oferecer ou aceitar esta forma de pagamento. Faz-se necessário que, em sua decisão, o legislador considere a existência da, já mencionada, empresa de factoring, a qual dependem dos cheques pré-datados para manutenção de suas atividades.

Há de se ponderar, ainda, sobre a enorme incidência de operações mediante os cheques pós-datados, denominação esta preferida pelos doutrinadores. Dúvidas não subsistem com relação a um aspecto da questão, o legislador pátrio, em função da notoriedade da inobservância das regras enfocadas, não pode permanecer omissor.

4.2 – O cheque pré-datado é um contrato entre comerciante e consumidor

Há de se entender que existe uma diferença entre a relação contratual que existe entre correntista e banco, na qual um cheque, quando apresentado, deve ser pago (desde que haja fundos), conforme ampara a Lei 7.357/85 e o contrato formal, ou até mesmo tácito, entre o consumidor e o comerciante, no qual o comerciante assume o compromisso de somente depositar o cheque na data (futura) acordada. E é aí que reside um certo debate quanto a apresentação prévia de cheque.

Cabe observar que a figura do cheque pré-datado ou pós-datado como admitem alguns nasce de uma “proposta” do comerciante em facilitar o pagamento da venda de bens de consumo ou prestação de serviços e é essa facilidade que atrai a clientela alavancando as vendas.

As vendas com cheques pré-datados, de há muito, não é mais prerrogativa de pequenos comerciantes. Grandes varejistas também encontraram nessa modalidade de vendas um ótimo caminho para crescer, haja vista que nessas grandes redes é possível encontrar a facilidade de crédito através das modalidades carnês e cheques pré-datados, chegando a facilitar o pagamento em mais de 10 vezes.

Porém, é sempre oportuno ressaltar que esta modalidade de operação estará criando uma relação contratual entre comerciante e consumidor e que o banco é tão somente um “terceiro” envolvido na transação, mas sem nenhuma responsabilidade nessa relação contratual, ou seja, apresentado e havendo fundos, o cheque será pago.

Por outro lado, o consumidor também tem a sua responsabilidade que é honrar o pagamento nas datas acordadas com o comerciante e, no caso do inadimplemento, será prerrogativa do comerciante buscar seus direitos no amparo da Lei.

Nesse ponto começa o objetivo desta monografia que é a avaliação dinâmica de crédito, onde a aprovação da venda precisa ser ágil, sem muitas formalidades, mas revestida dos cuidados inerentes a concessão de crédito.

A partir do momento em que as vendas e negócios com cheque pré-datados continuam muito forte no comércio varejista, sendo confirmada, pelo menos para os pequenos comerciantes na pesquisa efetuada, esta modalidade está longe de ter um fim e viabiliza grande parte das vendas. A expressiva movimentação de cheques na Câmara de Compensação comprova que esta modalidade de financiamento de vendas continua forte, a despeito do crescimento das vendas através de cartões de crédito.

A pesquisa realizada reforça a idéia de que o cheque pré-datado ainda sobreviverá por alguns anos se é que um dia irá acabar. Pude verificar que dos 45 pequenos comerciantes pesquisados, 95% se utilizam dessa modalidade de crédito para alavancar os seus negócios e, a exceção de um pesquisado que adota essa prática, os demais não pretendem eliminar essa forma de financiamento de venda.

4.3 – A adoção da Avaliação Dinâmica de Crédito

Conforme já mencionado nesse trabalho, a avaliação dinâmica de crédito é um nome que adotei para a aprovação de financiamento de vendas através do cheque pré-datado, quando o comerciante ou um preposto precisa aprovar uma “linha de crédito” para o cliente que está na sua presença comprando.

Cruel, quando comparada as aprovações formais de linha de crédito, a decisão que esta pessoa deverá tomar, tendo em vista que os elementos necessários a liberação da linha de crédito são muito poucas e, na maioria das vezes, sem um respaldo de documentação.

Na avaliação dinâmica de crédito a pessoa que estará aprovando a operação deverá fazê-lo com poucos elementos de convicção, conforme abordados nesse trabalho, além da rapidez que a decisão impõe já que o cliente deseja ser atendido e levar a sua mercadoria.

É verdade que são utilizadas informações de empresas que possuem informações sobre a “vida pregressa” do cliente, no que se refere ao cheque, porém, com certeza, havendo o prejuízo de não pagamento do cheque, nasce um “duelo”, entre a empresa especializada e preposto que aprovou a operação, para ver quem arca, efetivamente, com o prejuízo.

Por isso, as recomendações e sugestões abordadas no Capítulo I se fazem necessárias, para que se tenha minimizado esse risco.

Sem sombra de dúvidas que vários instrumentos serão criados e/ou aperfeiçoados para melhorar a decisão sobre a aprovação ou não dessas operações de crédito, porém, ainda assim, reputo como muito frágil a avaliação dinâmica de crédito.

Conclusão

A pesquisa realizada, ainda que o universo geral seja muito amplo, nos remete a concluir que a adoção da prática de financiar o pequeno comércio no Rio de Janeiro – Capital, através do cheque pré-datado, sobreviverá por mais alguns anos e confirma que essa foi a forma criativa encontrada para financiar as vendas ao consumidor, por parte dos varejistas, já que as altas taxas de juros, somadas a instabilidade de emprego e o achatamento da renda, impedem que financeiras e bancos assumam o papel que lhes cabe, tornando-se essas instituições muito mais um provedor de recursos para o complemento de renda para bancar as despesas rotineiras mensais, do que um fomentador do crédito ao consumidor.

Porém, alguns detalhes importantes da pesquisa demonstram a fragilidade que reside nesse “financiamento”, cabendo uma ousadia comum aos empreendedores, para alavancar os negócios e crescer num mercado tão competitivo:

1. Ainda que 90% dos pesquisados admitam que exista um procedimento formal para a aprovação da avaliação dinâmica de crédito, essa “formalidade” vem revestida muito mais de “feeling” e pequenos detalhes, do que uma rotina de aprovação de crédito deveria requerer;

Cabe comentar que, não obstante os inúmeros detalhes já abordados nesse trabalho que fragilizam as aprovações de crédito, parece que não existe a preocupação em estabelecer procedimentos formais para aprovar a avaliação dinâmica de crédito. Pode se concluir, como base na experiência, que não só uma rotina seria providencial, mas treinamento seria imprescindível para minimizar os riscos.

2. Cinquenta e cinco por cento dos pesquisados admitem que tal procedimento é divulgado ao público;

Esta atitude converge com o Código de Defesa do Consumidor que orienta que as regras para a aprovação de crédito devem ser expostas, de maneira clara e concisa, ao público.

3. Para 43% tal procedimento não é exposto ao público, o que, além de configurar, uma falta de padrão na rotina operacional do estabelecimento comercial, pode gerar problema frente ao Código de Defesa do Consumidor que determina que essa ação seja exposta ao público;

É importante dispor as regras que norteiam as vendas através de cheques pré-datados para que não haja dúvidas quanto aos requisitos para a aprovação dinâmica de crédito.

4. Quando questionado sobre a alçada para aprovação da operação, 62% respondem que não é qualquer colaborador que pode aprovar tal operação. Porém, confirmando que há uma preocupação com essa alçada, 81% responderam que só colaboradores a nível de chefia podem fazê-lo;

Este item da pesquisa mostra que há uma preocupação com a pessoa que aprova a operação, sendo, na maioria das vezes, prerrogativa de sócios, gerentes e supervisores. Porém, nem todos tem essa preocupação.

5. Quanto a elaboração de cadastro prévio, 60% dos pesquisados procuram fazer, porém, parte significativa (40%) não se estão preocupados com isso;

Este é um cuidado que, ainda que nem sempre prático e possível, deve ser adotado. A boa técnica do crédito determina que a concessão seja aprovada previamente, para que haja tranquilidade na análise do crédito. Porém, 40% dos pesquisados admitem não ter essa preocupação.

Não se deve perder de vista que a aprovação da avaliação dinâmica de crédito nem sempre pode ser efetuada com antecedência, muito pelo contrário, as aprovações de operações com cheque pré quase sempre acontecem no momento da compra e esta é a grande fragilidade do processo.

6. Questionado sobre a solicitação de cópia de documentos, procedimento que poderia auxiliar na elucidação de dúvidas no pós venda, 71% responderam que não pedem;

Sem sombra de duvidas que a solicitação de cópia de documentos é mais uma burocracia na aprovação da operação, porém, é uma forma de ter melhores detalhes caso haja inadimplência e necessidade de cobrança.

7. E sobre comprovação de residência, forma de tentar juntar mais elementos para a aprovação de crédito, 83% responderam que não pedem;

Esta é uma preocupação que deveria nortear as vendas financiadas através de cheque pré-datado, uma vez que a comprovação de residência, com o original do documento, é claro, serve não só para facilitar uma possível necessidade de localizar o cliente, como para elucidar dúvida caso haja a necessidade de confirmar alguma informação fornecida.

8. A pesquisa demonstra que a maioria das aprovações da avaliação dinâmica de crédito levam em torno de 30 minutos e que 63% aprovam 90% da operações;

Pelo resultado da pesquisa, a avaliação dinâmica de crédito é um procedimento muito rápido, como não poderia deixar de ser, e que leva, em média 30 minutos.

9. A maioria dos entrevistados (45) vendem em até 3 vezes, seguidos de 26% que vendem em 5 vezes ou mais;

O parcelamento das operações de financiamento através de cheques pré-datados tem aumentado e há pequenos varejistas que chegam a vender em mais de 5 vezes. Todavia, a maioria vende em até 3 vezes.

Cabe esclarecer que o financiamento das vendas com capital próprio sacrifica o capital de giro da empresa e, portanto, quanto maior o prazo, maior será esse “sacrifício” financeiro. Desnecessário dizer que não importa se há juros embutidos ou não na operação, até porque o objetivo do varejista é o lucro das vendas e não lucro financeiro.

10. No que se refere a tempo de abertura da conta corrente, 71% aceitam cheques sem analisar esse detalhes. Dos que não aceitam (71%), 67% só aceitam clientes com mais de 6 meses de conta aberta e 33 somente se for cliente a mais de um ano;

O tempo de abertura de uma conta corrente no banco é um excelente componente para ajudar na decisão da aprovação do crédito. Cliente que possui conta corrente a vários anos no sistema bancário e não possui restrições aparentes remete a acreditar que é bom pagador e, provavelmente, não dará problema.

Já cliente que possui conta nova pode nos levar a acreditar que pode ter tido problemas com o banco onde possuía conta corrente e decidiu abrir conta em outro banco para tentar obter “crédito” novamente.

11. Houve uma divisão equânime no que se refere a cheque de qualquer praça;

Outro cuidado que deve ser observado é quanto a praça de emissão do cheque. A menos que o comerciante esteja estabelecido em local de grande fluxo turístico não há porque aceitar cheque de outras praças, principalmente se o seu comércio vende produtos que podem ser encontrados em qualquer lugar. É muito comum golpistas darem golpes em praças diferentes da que reside ou está estabelecido/

12. A maioria dos pesquisado (71%) não aceitam cheques de pessoas jurídicas, para pagamentos de contas de pessoas físicas;

Deve haver muito cuidado com a aceitação de cheques de pessoas jurídicas para compras por pessoas físicas. O maior problema reside na conferência de assinatura, já que nem sempre as assinaturas de pessoas jurídicas são individuais. A principio, a menos que se esteja comprando algo para uma empresa, não há porque se pagar uma conta com cheque de pessoas jurídicas.

Esta monografia não esgota o assunto – cheque pré-datado – e nem as variáveis aqui abordadas, entendo que seja o começo de um estudo profundo que deve ter continuidade.

No futuro novo estudo deverá ser feito para uma melhor avaliação da continuidade das operações com cheque pré-datado, haja vista a crescente utilização de cartões de crédito e débito, mas acredito que ainda teremos a adoção desse instrumento de crédito pelos próximos anos, uma vez que o cartão de crédito não flexibiliza a data de vencimento da operação. Por exemplo, um cartão que vence em 30 do mês não apresenta atratividade para quem está comprando no dia 20, por exemplo. Já o cheque permite negociar o vencimento da compra. Enfim, é inegável que o cheque, seja a vista ou pré tende a se extinguir, mas ainda levará alguns anos.

Bibliografia

- ALMEIDA, ILTON DOS SANTOS.** Avaliação e Desempenho do Sistema Bancário Brasileiro. Rio de Janeiro: ABERJ, 1998.
- ANDREATTA, VANESSA REGINA.** O CHEQUE PÓS DATADO – EM VISTA DAS EXIGÊNCIAS DA LEI DO CHEQUE. SÃO PAULO: Ed. LED, 2003.
- ANGELO, CLÁUDIO FELISONI DE.** VAREJO COMPETITIVO, VOL. 6. SÃO PAULO: ED. ATLAS, 2000.
- BANCO MUNDIAL,** Globalização, Crescimento e Pobreza. Relatório de Pesquisa Política do Banco Mundial. São Paulo: Ed. Futura, 2003.
- BERNI, Mauro Tadeu.** Operações e Concessão de Crédito – Os parâmetros para a Decisão de Crédito. São Paulo: Ed. Atlas, 1999.
- BULGARELLI, Waldirio.** Títulos de Crédito. São Paulo: Ed. Atlas, 15^a edição, 1999.
- CASTRO, Antônio Barros.** A Sobrevida do Regime Cambial Brasileiro — texto publicado na internet yahoo.
- CORDEIRO, António Menezes -** Estudos de direito bancário. Coimbra: Coimbra Editora, 1999.
- FORTUNA, Eduardo.** Mercado Financeiro – Produtos e Serviços. Rio de Janeiro: Ed. Qualimark, 13^a. Ed, 1999.
- LEVY, MICHAEL.** ADMINISTRAÇÃO DE Varejo. São Paulo: Ed. Atlas, 2001.
- PARENTE, JURACY.** Varejo no Brasil. São Paulo: Ed. Atlas, 2000.
- SILVA, ROSANGELA.** DO CHEQUE PRÉ – TEORIA – JURISPRUDÊNCIA – LEGISLAÇÃO – PRÁTICA. SÃO PAULO: ED. EDIJUR, 2000.
- PERIÓDICOS**

A Notícia, Joinville – 02 de outubro de 2.003.

O Globo – Caderno de Economia – 16/08/04.

Leis

LEI 4.595/64 – Lei da Reforma Bancária.

Lei 7.357/85 – Lei do Cheque

Lei 8.078/90 – Código de Defesa do Consumidor

Sites

www.abrasce.com.br

www.estadao.com.br

www.oglobo.com

www.jornaldocomercio.com.br

www.valor.com.br

ANEXO I

MONOGRAFIA
FORMULÁRIO DE PESQUISA

Caros colegas escolhi como tema da minha monografia “A avaliação dinâmica de crédito”, nome que estou dando para a decisão de “crédito” que precisa ser aprovada no comércio varejista, quando se vende com cheque pré datado.

Para tanto, criei este formulário de pesquisa que objetiva efetuar um levantamento dos procedimentos adotados em empresas de varejo.

Fique à vontade para se identificar ou não, mas, por favor, responda com a maior sinceridade possível.

Agradecendo a colaboração,

Arnaldo Magalhães

AVALIAÇÃO DINÂMICA DE CRÉDITO

(Formulário de Pesquisa)

Razão Social:

Endereço:

Tel.

E-mail:

Contato:

Segmento:

- | | | | | | | | | |
|---|-----|-----------------------|-----|-----------------------|-----|-----------------------|------|-----------------------|
| 1. Sua loja vende com cheque pré? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 2. Existe um procedimento formal para aprovação? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 3. O procedimento, caso exista, é exposto ao público? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 4. Qualquer funcionário aprova a operação? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 5. Caso, não, só funcionário em nível de chefia? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 6. Caso ainda não, só algum proprietário da loja? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 7. Existe o procedimento de efetuar um cadastro prévio? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 8. São solicitadas cópias de documentos? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 9. É solicitada cópia de comprovante de residência? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 10. Estas cópias são conferidas com os originais? | sim | <input type="radio"/> | não | <input type="radio"/> | | | | |
| 11. Quanto tempo leva para aprovar o cadastro? | 30' | <input type="radio"/> | 1h | <input type="radio"/> | 2h | <input type="radio"/> | mais | <input type="radio"/> |
| 12. Em que percentual as operações são aprovadas? | 50% | <input type="radio"/> | 70% | <input type="radio"/> | 80% | <input type="radio"/> | 90% | <input type="radio"/> |

13. Caso não seja efetuado cadastro prévio, em quanto tempo se aprova a operação?
5' 10' 20' 30'
14. Em que percentual as operações são aprovadas? 50% 70% 80% 90%
15. Em quantas vezes você vende com cheque pré? 2X 3X 4X 5X ou +
16. São aceitos cheques pré com qualquer tempo de conta? sim não
17. Caso não, com que tempo são aceitos cheques?
mais de 3 meses mais de 6 meses mais de 1 ano
18. É aceito cheque de qualquer praça? sim não
19. É aceito cheque de pessoa jurídica, para compras de pessoa física?
sim não
20. Qual o índice de devolução de cheques dessas operações?
até 10% 20% 30% 40%
21. Devolvidos, qual o índice de problemas?
menos 10% 20% 30% 40% + 50%
22. Dos devolvidos, qual o índice de prejuízos?
menos 10% 20% 30% 40% + 50%
23. As cobranças são amigáveis? sim não
24. Qual o índice de sucesso?
menos 10% 20% 30% 40% + 50%

25. Há cobrança através de advogados? sim não
26. Qual o índice de sucesso?
menos 10% 20% 30% 40% + 50%
27. Há cobrança através de escritórios especializados? sim não
28. Qual o índice de sucesso?
menos 10% 20% 30% 40% + 50%
30. Sua loja efetua mais vendas com:
Cheque pré cartão financeira
30. Você pretende eliminar as vendas com cheque pré? sim não

Comentários: