

Inadimplência

||||| |||||||||---|||?

C A P A

Por Fernanda R. Garuti Pinto,
Renata F. Cintra e Equipe Hortifruti/
Cepea

Em maio deste ano, o nível de inadimplência na economia brasileira atingiu novo recorde, comparado ao índice dos últimos dez anos. A informação é da *Serasa*, que relaciona o aumento do problema ao prolongamento dos prazos dos cheques pré-datados e à aceitação pouco criteriosa de clientes por empresas menos organizadas. Em 2002, porém, a inadimplência pode também ter aumentado em função do crescimento do desemprego e da permanência de elevadas taxas de juros no país.

Mas, o que está acontecendo com o mercado das frutas e legumes em meio a tantas incertezas na economia brasileira? O setor hortícola tem uma dinâmica própria, muitas vezes distinta da economia nacional, já que os riscos da comercialização podem estar relacionados especificamente ao excesso de oferta ou à quebra de safra.

No início de junho, o Cepea entrevistou cerca de 72 atacadistas para calcular a quantidade de cheques devolvidos, pré-datados e de terceiros a cada mil cheques recebidos por estes agentes loca-

lizados nos principais pólos de comercialização do Brasil. Eles trabalham com os principais produtos do setor: batata, cebola, tomate, laranja, uva, banana, manga, melão e mamão.

O resultado foi surpreendente. Entre os agentes que movimentam esses produtos, o nível médio ponderado de inadimplência registrado em maio esteve próximo a 16,6% - 166 cheques devolvidos para cada mil cheques compensados. A entrevista não levou em conta o valor e sim o número de cheques compensados. O índice está bem

acima do total captado pela economia nacional - segundo o Banco Central, 5,2% dos cheques compensados foram devolvidos em 2002.

Além de revelarem a gravidade do problema, os atacadistas entrevistados também apresentaram algumas sugestões para controlá-lo. Para eles, o grau de inadimplência no mercado dos hortícolas depende principalmente da administração do negócio do atacadista e do seu critério de gerenciamento do cadastro do cliente.

Independente do produto com que o mercadista traba-



Fonte: Cepea

DEVOLVIDO SEM FUNDOS

Com declarações dos próprios agentes do setor, a Hortifruti Brasil elaborou um guia de como reduzir o nível de inadimplência no setor.

Ihã, o Cepea constatou que o intervalo do nível de cheques devolvidos a cada mil compensados variou de 0 até 600 cheques (veja o gráfico). Isto significa que para um mesmo produto e nível de comercialização (atacado), é possível encontrar agentes apresentando alta e baixa taxa de devolução de cheques. Alguns controlaram o problema com medidas simples e extremamente funcionais – confira os depoimentos no *Fórum de Idéias* nas páginas 22 e 23.

As soluções encontradas pelos atacadistas do setor foram principalmente a mudança de forma de recebimento para cobrança bancária ao invés de cheque e um melhor gerenciamento do cadastro de clientes.

A principal vantagem do boleto bancário é a facilidade de ressarcí-lo em caso de inadimplência. Já um critério rígido de seleção de clientes estimula a formação de uma rede de compradores mais confiáveis que, mesmo não pagando os melhores preços, honram seus compromissos. Neste ponto, a consulta do cadastro do cliente numa agência especializada de proteção ao crédito auxilia a identificação das condições financeiras do comprador.

Porém, poucos adotam essas medidas, principalmente quanto à forma de pagamento, já que grande parte trabalha com cheques. Além disso, os riscos aumentam para



Fonte: Cepea

o setor uma vez que esses cheques são, em sua maioria, pré-datados e de terceiros. Ponderando as respostas dos entrevistados, a pesquisa apontou que em média 74% dos cheques utilizados no setor são pré-datados e 56% são de terceiros (veja os gráficos).

Empresas especializadas em serviços de proteção ao crédito como a *Serasa* e *Telecheque* recomendam não aceitar cheques de terceiros para reduzir o risco de devolução. Mesmo com o alerta, esta é uma forma de pagamento muito praticada pelos agentes do mercado hor-



Fonte: Cepea

tícola, pois, segundo depoimentos, reduz o pagamento de CPMF nos trâmites bancários e aumenta a liquidez do mercado. A recomendação dos especialistas é aceitar somente cheques de clientes conhecidos, principalmente quando forem de terceiros, para que possam compensar eventuais prejuízos.

A restrição das vendas para um grupo seleto de clientes, apesar de representar uma saída para reduzir o nível de cheques sem fundos, pode diminuir as opções de venda, principalmente quando a oferta é elevada ou a demanda está desaquecida. Além disso, esta medida pode acabar interferindo na política de determinação de preços, já que diminuiu a concorrência e, conseqüentemente, o poder de barganha. "Eles acabam determinando quanto vão pagar pelo produto, mesmo em período de pouca oferta", reclama J.C.A., produtor de frutas.

Além das formas tradicionais de inadimplência direta, como a devolução dos cheques sem fundos, há formas indiretas de irresponsabilidade na hora do pagamento. É preciso estar atento ao prolongamento do prazo e ao acerto da venda após a comercialização do produto, sem um estabelecimento prévio do valor da mercadoria (consignação). No mercado das frutas e legumes, os clientes pediram até 120 dias para pagar o produto em junho de 2002.

Embora ainda causem transtornos, as medidas encontradas por muitos agentes do setor estão controlando a inadimplência. Para que este não seja também um problema de desinformação, a Hortifruti Brasil revela, com detalhes, as melhores sugestões.

Dicas para reduzir o nível de inadimplência no setor hortifrutícola:

1. Pagamento por cobrança bancária.
2. Formação de um rígido critério de seleção de cadastro de clientes, aliado a consulta de agência de proteção ao crédito, como Serasa e Telecheque.
3. Dar preferência aos pagamentos à vista.
4. Não aceitar cheque de terceiros de clientes não confiáveis.
5. Usar depósitos em conta e pagamentos com DOC ao invés de cheques.
6. Troca de informações entre os agentes sobre novos clientes.
7. Cuidado com cheques provenientes de contas bancárias recém abertas, muitos bancos não têm um sistema confiável de seleção de clientes.
8. Suspeite de negócios milagrosos, principalmente com preços e volumes praticados acima do normal.

Fonte: Cepea

Quanto aos cheques, as agências de proteção ao crédito recomendam:

1. Confira o código de barras que está na parte inferior do cheque. Veja se o número do banco, agência e conta corrente conferem com os da parte superior do mesmo;
2. Veja se no preenchimento do cheque o valor por extenso confere com o numérico;
3. Não aceite cheques previamente assinados ou preenchidos;
4. Não aceite cheques de terceiros e principalmente não troque cheques por dinheiro;
5. Cuidado com cheques provisórios, aqueles em que o nome do emitente não vem impresso eletronicamente;
6. Tenha cuidado redobrado com cheques amarelados, rasurados e com valor superior ao da compra. Eles podem ser cheques de contas inativas ou mesmo roubados;
7. Consulte sempre o cheque numa das agências de verificação de dados cadastrais.

Fontes: Serasa (www.serasa.com.br) e Telecheque (www.telecheque.com.br)