Inadimplência

CAPA

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-





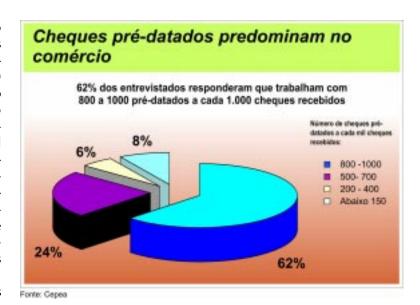
Com declarações dos próprios agentes do setor, a Hortifruti Brasil elaborou um guia de como reduzir o nível de inadimplência no setor.

lha, 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.

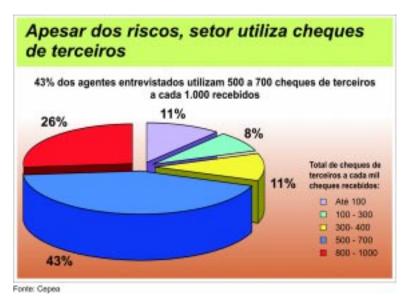
A principal vantagem do boleto bancário é a facilidade de ressarcí-lo em caso de inadimplência. Já um critério rígido de seleção de clientes estimula a formação de uma rede de compradores mais confiáveis que, mesmo não pagando os melhores preços, honram seus compromissos. Neste ponto, a consulta do cadastro 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



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-



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, consequentemente, 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:

- 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;
- 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)