



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ
CAMPUS SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS
COORDENAÇÃO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
Rua Cícero Eduardo S/N – Bairro Junco – 64.600-000 – Picos –PI.
Fone (89) 3422-1087 – Fax (89) 3422-1043



**A RELEVÂNCIA SOBRE O USO DO CHEQUE E DA NOTA PROMISSÓRIA: UM
ESTUDO MULTICASOS SOB A ÓTICA DOS VAREJISTAS DO CENTRO
COMERCIAL DO MUNICÍPIO DE PICOS/PI**

**The Relevance Of The Use Of The Cheque And Promissory Note: A Study In The
Perspective Of Multicases Retailers Of Center Of The City Of Picos / PI**

Marcos Eliezer da Silva Leal
Graduando em Administração
marcosedsl@hotmail.com
Instituição: UFPI

Welbert Feitosa Pinheiro
Mestre em Educação pela UFPI
welbertfp@hotmail.com
Professor orientador da UFPI



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ
CAMPUS SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS
COORDENAÇÃO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
Rua Cícero Eduardo S/N – Bairro Junco – 64.600-000 – Picos – PI.
Fone (89) 3422-1087 – Fax (89) 3422-1043



PARECER DA COMISSÃO EXAMINADORA
DE DEFESA DE ARTIGO CIENTÍFICO DE GRADUAÇÃO EM ADMINISTRAÇÃO

MARCOS ELIEZER DA SILVA LEAL

**A RELEVÂNCIA SOBRE O USO DO CHEQUE E DA NOTA PROMISSÓRIA:
UM ESTUDO MULTICASOS SOB A ÓTICA DOS VAREJISTAS DO CENTRO
COMERCIAL DA CIDADE DE PICOS/PI.**

A comissão examinadora, composta pelos professores abaixo, sob a presidência da primeira, considera a discente como:

Aprovado(a)
 Aprovado(a) com restrições

Observações: a nota está condicionada a entrega do TCC final com todas as alterações sugerida pela banca nos prazos previamente estabelecidos.

Picos (PI), 06 de agosto de 2014.

Welbert Feitosa Pinheiro

Prof^º. Ms. Welbert Feitosa Pinheiro
Orientador

Cristiane Feitosa Pinheiro

Prof^ª. Ms. Cristiane Feitosa Pinheiro
Examinador 1

Marciel Lopes Lima

Prof^ª. Ms. Marciel Lopes Lima
Examinador 2

RESUMO

O presente trabalho consiste em um estudo multicase realizado no varejo do centro comercial picoense. Procurou-se relacionar o uso do Cheque e nota promissória, ao avanço dos cartões de crédito, mensurando seus níveis de inadimplência por parte de seus clientes, subdividindo-os em 5 categorias do varejo à saber: drogarias, confecções, supermercados, calçadistas e variedades. Desta forma, foram aplicados no geral 56 questionários, direcionando-os conforme as proporções que cada subsegmento representa na realidade. Utilizou-se como ferramenta metodológica, a Unidade Referência de Crédito- URC, tendo em vista as dificuldades de acesso a dados sigilosos ente várias empresas de um mesmo setor. Para tanto, o valor das faces formam desconsiderados, relacionando apenas o percentual ente às quantidades de títulos protestados, sobre o número de títulos recebidos durante o mês de Junho de 2014. Pode-se constatar que os títulos de crédito em relação ao ambiente da pesquisa estão restritos a pequenas quantidades, devido ao alto índice de inadimplência, mas que estes ainda são meios que resistem por conta da forte cultura local, aliada aos encargos que são cobrados sob o uso dos cartões de crédito.

Palavras-chave: Varejo; Títulos de crédito; Inadimplência. Cartões de crédito, Riscos.

ABSTRACT

This work presents a multi-case study conducted in picoense retail trade center. Tried to correlate the use of Cheque and promissory note, the advance of credit cards, measuring their levels of default by its customers, subdividing them into five categories of retail to know: drugstores, clothing, grocery, footwear and varieties. Thus, in general were applied 56 questionnaires, directing them according to proportions that each sub segment is in reality. Was used as a methodological tool, the Reference Unit credit- URC, in view of the difficulties of access to sensitive data among various companies in the same sector. Thus, the value of the faces form disregarded entity relating only to the percentage amounts of securities protested on the number of securities received during the month of June 2014 can be seen that the securities in relation to the research environment are restricted to small amounts, due to the high default rate, but they are still means to resist because of the strong local culture, together with the charges that are levied on the use of credit cards.

Key Words: Retail; Securities; Delinquency Credit Cards, Risk.

1. INTRODUÇÃO

O movimento do crédito, em especial não está atrelado somente à relação jurídica comercial atual, passando por evolução movida pela necessidade humana da confiança gerada na troca de um bem ou serviço por um valor ao qual representa. Com a globalização, as formas monetárias clássicas se tornam insuficientes para representar o câmbio de favores entre clientes e credores, surgindo elementos intermediários, como a figura da avalista. Dessa forma, conforme relata Mamede (2009, p.95), “o aval representa uma solidariedade passiva unilateral em pagar determinada quantia em favor de um devedor principal”.

Diante do contexto do Direito Comercial brasileiro, as modalidades e formas de pagamento pela utilização de bens ou serviços passaram por reformulações, tendo em vista a ampliação do crédito e a estabilidade econômica que passou a vigorar em meados dos anos 90, após o lançamento da Unidade Real de Valor e do Plano Real. Embora tais modalidades fossem um avanço em especial para superar a crise financeira de décadas anteriores, esses novos dispositivos aqueceram excessivamente o mercado nacional, através de altas taxas de juros e índices de endividamento, na qual a população ficou refém das cobranças e resgates feitos pelos grandes banqueiros e credores.

Fatores estes que se tornaram relevantes para que muitas empresas gerassem desconfiança sob a validade de tais cédulas. Sob essa perspectiva os títulos de crédito ficaram restritos a usuários especiais, perdendo espaço para novas modalidades de crédito, como cartões de crédito e pagamento In- Bank, fenômeno este denominado pelo âmbito comercial jurídico como desmaterialização dos títulos de crédito. Entende-se por desmaterialização, conforme Miranda (2000) como a perda da apresentação formal do título em tabelionato, justificada pelo princípio da cartularidade. O que de certa forma, contribuiu para divulgação dessas novas formas de pagamento, aliadas ao avanço da tecnologia e a modernização do Sistema de Pagamento brasileiro- SBP.

A partir deste pressuposto, foram desenvolvidos estudos sob a melhor forma de gestão destes riscos de crédito, considerando-se que ambas as atividades, sejam elas por meio dos títulos tradicionais ou pelas novas modalidades de pagamento, envolvam graus elevados de inadimplência, todavia o risco não deve ser entendido como um mecanismo que frena a relação comercial e que deva ser plenamente abolido. Um exemplo disto está na quantificação do retorno esperado obtido na boa gestão do risco de crédito. O que é plenamente esclarecido por Ching & Colombo (2012, p.2) “o risco não é completamente evitável, mas saber avaliar o risco e seu retorno é uma forma de obter vantagem competitiva”.

Diante deste cenário, a cidade de Picos-PI, por representar uma vasta gama de estabelecimentos típicos do varejo brasileiro, tendendo para o ramo de pequenos serviços do setor terciário em geral, marcado ainda por uma forte cultura de arrecadação mensal por meio das cédulas de crédito em sua forma tradicional, ainda representa para economia local um mecanismo de sobrevivência financeira, apesar do crescimento econômico regional, advindo de programas sociais e da abertura do crédito, o que de certa forma contribui para elevação dos índices de inadimplência, falência e fechamento de empresas na referida cidade em seus cinco primeiros anos de funcionamento, conforme levantamento do SEBRAE-PI, na cidade de Picos, realizada em 2008.

Conforme relatório desenvolvido por SERASA (2014), o fator que mais contribui para inadimplência no varejo brasileiro é não pagamento de dois de seus principais títulos de crédito, o cheque e nota promissória. Apesar disso, o varejo picoense embora apresente perfil de inadimplência semelhante à realidade nacional, ainda depende bastante do uso destas duas modalidades de crédito, em especial da nota promissória, segundo o último levantamento realizado pelo SEBRRE-PI no ano de 2013. Com base nestas tendências, esta pesquisa buscou compreender qual é o perfil dos usuários do cheque e da nota promissória no município de Picos, medindo seus graus de circularidade, inadimplência, riscos e o grau aceitação destas cartulas em comparativo ao uso dos cartões de crédito, tendo como base as doutrinas explanadas por (MAMEDE, 2009), em relação aos títulos de crédito e (CHING & COLOMBO, 2013), (CIA, 2010), em relação à inadimplência dos títulos de crédito.

Sob este enfoque, esta pesquisa, tem como fator relevante, um levantamento junto aos gestores em cinco grandes setores varejistas, a saber: confecções, drogarias, supermercados, calçadistas e variedades, a fim de ressaltar a importância de um controle técnico-financeiro de seus clientes, no que tange os riscos decorridos das transações realizadas pelas modalidades de crédito, o que segundo a Câmara dos Dirigentes Lojistas da referida cidade representa grande parte do número de filiados, possibilitando, portanto mapear a utilização do cheque e da nota promissória nos segmentos do varejo pesquisados.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

2.1 Origem e Evolução das Formas de Pagamento

É nesse cenário de gradual evolução da moeda e suas formas de pagamento, que a confiança entre credores e devedores passa de uma mera relação distante, pactuada pela troca de bem ou serviço através de cédulas, para o surgimento de novas formas de pagamento. Esse novo cenário exige que todos os novos integrantes dessas relações elevem seus níveis de confiança, facilitando a circulação de mercadorias, serviços e firmações de contratos, elevando, assim a renda em todos os seus níveis e acelerando o processo de aquisição de instrumentos de qualquer natureza.

Todavia, essa evolução não é uma obra do acaso, não tão pouco da pura vontade dos governos em aquecer suas economias. Para Coelho (2006), os instrumentos de pagamento têm suas origens nas relações individuais e na confiança que o ser humano passa a depositar em seus semelhantes. Dentre os marcos históricos que representam essa vontade, está o surgimento do escambo, que seria uma espécie de troca onerosa de algo que lhe pertencia por outrem, a qual necessitava e o surgimento da moeda, este sim posteriormente regulamentado pela ordem dos governos, seja para controlar as concentrações de renda e determinar tributos à população, ou até mesmos para justificar seu poder e estabelecer relações entre outros países.

A moeda por sua vez, passa a ser, no decorrer do tempo, um instrumento de confecção oneroso, por envolver metais preciosos e pesados, além disso, com o advento do papel e da tipografia, as cédulas por representarem instrumentos de baixo custo, aliados a uma produção em larga escala, dominam o cenário comercial a partir do século XI, prevalecendo nas relações comerciais até os dias atuais. Todavia, com o avanço da tecnologia, muitos autores como (MAMEDE, 2009); (COELHO, 2006), (ROSA JR, 2003) defendem que os instrumentos de pagamentos virtuais, por representarem formas de compensação rápidas e sem a necessidade de saque eventual, venham substituir os mecanismos atuais em poucas décadas, até mesmo por uma questão ecológica, já que os recursos materiais se encontram

cada vez mais escassos e os níveis de poluição estejam elevados. Outro fator que justifica essa tendência vem da baixa durabilidade que estas cédulas de papel apresentam.

Para Finkelstein (2008), o marco regulamentar dos títulos de crédito no cenário mundial se encontra na convenção de Genebra em 1930. Ademais, esse encontro representou a padronização de todos os tipos de crédito no cenário mundial, estabelecendo todos os requisitos necessários para sua circulação, tais como forma, unidade e distribuição de valor e cunho de assinatura, acordo este que ficou conhecido como lei uniforme dos títulos de crédito, resultando na adesão inicial de 25 países.

Ainda segundo Finkelstein (2008), o Brasil passa a aderir a esse acordo em 1946, ratificando-o através de decretos similares presentes na constituição de 1946, mas foi somente por meio do decreto nº 57.663/66, durante o período militar, que este acordo é fixado na carta maior, embora a lei cambiária brasileira (Decreto nº 2.044/1908) provera discussão sobre o tema.

Em contraponto sobre qual dos decretos anteriores deviriam reger o direito cambiário brasileiro, foi que em 1971, o Supremo Tribunal Federal afirmou a presença da lei uniforme no país, na qual deveria a partir daquele momento, assinalar todas as formalidades da lei cambiária, exceto nos casos em que assinalarem reservas. Os títulos de crédito passaram a ser diplomados no Código Civil Brasileiro em 2002, pelo acréscimo dos artigos 887 a 926. Atualmente os títulos de crédito passam por um processo lento de substituição, tendo em vista que o Direito Comercial brasileiro ainda resiste às mudanças decorridas da criação dos chamados títulos de crédito virtual, aliados à certa desconfiança por parte dos consumidores, pela efetuação deste pagamento, tendo em vista o risco que se corre ao fornecer dados pessoais, bancários ou senhas por meio eletrônico. Um exemplo dessa nova era nos sistema de pagamento brasileiro está na criação da duplicata virtual ocorrido na última década.

2.2. O Cheque

O cheque tem sua origem na Idade Média, onde geralmente a nobreza tinha o hábito de depositar seu ouro em fortalezas de segurança armada. Contudo para que esse valor fosse circulado sem um eventual risco de roubo, seus detentores passaram a emitir papéis que representassem essa quantidade, resguardando que seu proprietário tivesse o direito de retirá-lo quando o almejasse.

Assim, segundo Infoescola (2014) estes guardiões mais conhecidos como ourives, são denominados pela Doutrina Comercial como os “primeiros bancos”, sendo considerados pela mesma como os primeiros emissores do que vinha a ser chamado de cheque. Com o apogeu da burguesia, estes papéis que representavam o ouro depositado, começam a circular com maior autonomia, impulsionados pelo capitalismo, exercendo poder de moeda, desde que comprovada veracidade deste depósito.

Já para Jaques (2009) defende que os romanos como inventores do cheque, onde este seria resultado antigas cédulas peregrinas do império romano durante a chamada ordem dos templários, por volta dos anos 1118 e 1307 d.c. Quanto a sua etimologia, o cheque tem sua origem segundo os ingleses, na palavra francesa *echequier*, que significa “tabuleiro de xadrez”, devido à semelhança existente entre as mesas dos bancos e deste tipo de jogo. Já para os franceses, a palavra cheque deriva do inglês *to check*, que significa “que significa: conferir, examinar, verificar, entre outros”.

A Inglaterra foi pioneira ao emitir por meio de seus bancos, os chamados “blocos em branco” a seus clientes, de acordo com a quantidade guardada em ouro no estabelecimento,

onde poderia ser retido por seu credor, em um sistema semelhante aos talões de cheque da atualidade, inclusive no espaço destinado para anotações (canhoto). Em relação a sua presença em lei, formam os franceses, segundo Jaques (2009), os primeiros a legislar sobre este título no ano de 1865. No Brasil, o cheque, ainda denominado “cautela” surge em 1845, com a fundação do banco Comercial da Bahia e apenas no ano de 1893, que a palavra cheque foi citada pela primeira vez em uma Lei brasileira.

O cheque para o Direito Comercial Brasileiro é um instrumento bastante peculiar, seja pela duplicidade quanto a sua natureza ou mesmo por suas funções. Se por um lado este determina uma ordem de pagamento à vista exigida pelo credor junto ao banco emissor por intermédio do titular desta conta, por outro lado, essa dívida liga o devedor a um futuro protesto em tabelionato de suas posses, bem como facilita a circulação dessa cártula pela pelo endossamento (substituição passiva) dessa responsabilidade. É sobre essa peculiaridade existente no cheque, que Mamede (2009, p.236) faz alusão à ordem de pagamento, ressaltando que: caso este não seja acatada pelo sacado (banco), fica a dever de o sacador cumprir as obrigações frente ao beneficiário ou tomador, a saber:

Nesse sentido cheque é, simultaneamente uma ordem de pagamento e um título de crédito, vez que, ao efetuar a sua emissão (saque), o emitente (sacador) não está apenas determinando ao banco (sacado) o pagamento imediato da quantia expressamente indicada na cártula em moeda corrente; está simultaneamente declarando a existência de um título de crédito daquele valor, e assim assumindo a obrigação de paga-lo, caso a ordem não seja acatada pelo banco sacado.

Por tudo isso, o cheque representa um mecanismo teoricamente mais seguro que a nota promissória, por se tratar de um título de crédito que garante a exigibilidade de um saldo frente a um banco tomador, o que via de regra auxilia de imediato ao beneficiário no caso do não pagamento.

Os fundos representam para o cheque, a representação legal de que suas obrigações foram adimplidas. Dessa forma, se um vulgo cheque não apresentar saldo para ser coberto em duas situações consecutivas, deve ser cabível de protesto por porte do credor. É sobre esse requisito de cobertura que Mamede (2009, p.238) alerta para que não se confunda esta ação montante em depósito disponível.

Não se devem confundir fundos disponíveis com montantes depositáveis com o montante pelo correntista em sua conta. O conceito de fundos é mais amplo, engloba (1) os créditos constantes de conta corrente bancária não subordinadas a termo, ou seja, não subordinados a data certa para que estejam disponíveis; (2) o saldo exigível de sua conta corrente contratual; (3) e a soma proveniente de abertura de crédito.

Dessa forma o montante seria uma espécie de liquidez a prazo determinado, enquanto que o cheque como ordem de pagamento á vista, pode ser exigido a qualquer tempo, independente da vontade do seu emissor, sendo seu vencimento a data qualquer em que este for apresentado. Isso na maioria dos casos não acontece, devido o beneficiário apenas apresenta-lo em data combinada com o beneficiário, para que possa usufruir de maior prazo. O que acontece na realidade é emissão de cheques a datas futuras, não causais, que vulgarmente é chamado de cheque pré-datado.

2.3 A Nota Promissória

A nota promissória, assim como a letra de cambio tem sua origem ligada á Idade média, em especial durante o período italiano, onde os banqueiros emitiam documentos que

representavam a quantidade de mercadorias depositadas. Dessa forma, pode-se notar que diferentemente do cheque, a nota promissória é originária de uma classe social distinta, a burguesia, que passa influencia no cenário o cenário mundial a partir do século XVII.

É pelo motivo da circulação entre classes sociais distintas e por representar geralmente grande quantidade de bens supérfluos, que a anota promissória até os dias atuais tem uma maior circulação em relação ao cheque, porém com menor credibilidade, ou ponto que é expressões de valor são anexadas ao cheque, tais como cheque vivo, cheque ouro, entre outros.

Para Martins (2009), o primeiro marco regulamentário que se tem noção sobre nota promissória vem do Código de Comércio Francês de 1807. No Brasil a nota promissória esteve contida especificamente no Código Comercial, sendo seu valor incluso nas especificações sobre letra de câmbio. Apenas no Decreto 2044/1908, que a nota promissória é tratada de forma distinta da letra de câmbio, embora a lei uniforme dos títulos de crédito a trate especificamente entre os artigos 75 e 78.

A nota promissória se diferencia da letra de câmbio por que se tratar de uma promessa de pagamento, ou seja, nos títulos que contêm há essa promessa, como também é o caso da duplicata, a obrigação deverá ser cumprida pelo próprio emitente e não por terceiros. Neste caso, só existem 2 elementos envolvidos nessa transação, que são o emitente e próprio beneficiário, não intermediando ou ordenando as instituições financeiras, que liberem essa quantia necessária, por meio fundos bancários de conta corrente que se relacione ao sacado.

Já para títulos à ordem como é o caso do cheque e letra de câmbio, existem além das figuras jurídicas do emissor e o beneficiário, um terceiro elemento, denominado tomador, que seria a instituição financeira ligada ao emissor, que se responsabiliza entregar a quantia determinada ao beneficiário.

Vale ressaltar, que por não ser obrigatória sua emissão à vista como no caso do cheque, a nota promissória tende a ser mais difundida entre os clientes, pois não representa um pagamento imediato. Em contrapartida ela delimita o credor, a exigir exclusivamente do devedor no caso de inadimplência, o que a torna mais insegura em comparativo com o cheque.

Ainda sobre o conceito de nota promissória, Mamede (2009) busca enfatizar que a mesma, além de se tratar de um título de crédito flexível, que pode ser emitido tanto na modalidade a vista, quanto à prazo, ela representa também a existência de um documento que crédito líquido e certo, que pode ser protestado após seu vencimento. É nesse quesito que a nota promissória, portanto, essa promessa é feita de maneira direta e unilateral de pagamento, à vista ou a prazo, efetuada em caráter solene, pelo promitente devedor ao promissário credor.

É sobre o benefício originado pela emissão, que a nota promissória traz, assim como no caso dos cheques, que Coelho (2006, p.491), deixa evidente, ser a figura da abstração, a principal vantagem destes, sob os demais títulos de crédito, salientando que:

A nota promissória é título de crédito abstrato, formal pelo qual uma pessoa denominada emitente, faz a outra pessoa, designada beneficiário, uma promessa pura e simples de pagamento de quantia determinada, à vista ou a prazo em seu favor ou a outrem.

É, portanto por meio da abstração, que se justifica a excessiva disparidade entre as quantidades emitida de títulos ditos abstratos em comparativo com os causais. A exceção à abstração da nota promissória, conforme se determinou por meio de jurisprudência da corte

do recurso especial 298.499/SP apud Mamede (2009), só acontece nos casos em que houver vínculo a contratos de locação, devidamente respaldados de abundância de direitos.

2.3. Classificação dos Títulos de Crédito

Para Coelho (2006), a classificação mais importante dos títulos de crédito é feita quanto a sua circulação, para esse efeito as cártulas podem representar tanto a natureza do beneficiário frente ao seu devedor, quanto determinar a possibilidade ou não a sua transferência por meio de aval ou endosso. Este último requisito se torna essencial para que não se confunda as modalidades de transferência, com meras representações dos contratos, como são os casos das fianças, nem que se cometa o risco de uma invalidação de valores representados nas cártulas, por conta de assinaturas ou rasuras ou anotações assinaladas em locais indevidos.

Títulos ao Portador são aqueles que não expressam o nome da pessoa beneficiada. Eles têm como característica a principal a facilidade de circulação, pois são processados pela simples tradição de seu credor. É sobre essa facilidade de transferência que Mamede (2009, p.60) alerta, para os riscos que tanto o beneficiário quanto o devedor correm sobre os casos envolvendo roubos, extravios ou perdas dos títulos de crédito.

Aquele que detém o título ao portador presume-se seu credor, bastando apresentá-lo para exigir o cumprimento da obrigação representada pela cártula. É que se refere o art. 905 do código civil: o possuidor de título ao portador tem direito à prestação nela indicada, mediante sua simples apresentação ao devedor.

É para prevenir tais riscos, que é aconselhável nos casos em que acontecem perca, roubos ou extravios dessas cártulas, a sustação imediata desse itinerário por parte do credor, sob a pena de não poder recorrer de um terceiro de má fé, o direito sobre seu título. Inclusive é facultada a assinatura do beneficiário no ato de sua emissão, embora este itinerário deva ser preenchido no ato de sua apresentação. Já Títulos Nominativos São aqueles que possuem o nome do beneficiário e que somente podem ser endossados em preto. Situação na qual a transferência deve ser registrada em nome de um novo beneficiário.

Dessa forma artigo 90, § 1º do decreto nº 57.663/66 faz alusão à tutela que se deve ter em registrar os títulos nominativos, pois devido ausência do novo beneficiário, se realizada transação no anverso caracteriza-se um aval e não um endosso. Já, para Mamede (p.67,2009), o endosso em preto seria uma declaração expressa de que o crédito está sendo transferido para outrem, nomeando no texto, pode ser lançado tanto no verso (atrás), quanto no anverso (na frente).

Em relação aos Títulos à Ordem, estes são emitidos em favor de pessoa determinada, transferindo-se pelo endosso, a exemplo do cheque. O endosso, neste caso, possibilita a transferência de beneficiário, tanto por procuração, para que o endossante haja com os mesmos poderes do beneficiário principal, como nos casos em que ocorre endosso-mandato, para um tomador, para a responsabilidade. Quanto aos casos de endosso em forma normal, Mamede (2009, p.60) aponta para a cautela gerada facultada do endosso, a saber:

O título à ordem traz a indicação do beneficiário, mas permite que o pagamento se faça a outrem, à ordem do beneficiário nomeado no documento. Há, portanto, elementos básicos a contar para sua circulação: (1) o título não apenas afirma a obrigação certa de um devedor certo, mas também, traz a indicação de um beneficiário (credor); (2) facultada ao credor nomeado na cártula, ordenar que o

pagamento se faça a outrem, seja indicando essa outra pessoa, seja não indicando. Portanto, permite-se ao credor endossar a cártula.

Dessa forma, o título pode decorrer livremente contra a vontade do próprio credor, depois que ele indica um novo beneficiário, seja por meio de sua ordem ou no caso em que ele realize o endosso, repassando seu nome em favor de um novo beneficiário. É nesse ponto que beneficiários de boa fé se vale do direito de regresso contra qualquer devedor independente do nível hierárquico de inadimplência.

2.4 Princípios Relacionados aos Títulos de Crédito

Conforme Coelho (2006) cartularidade é a garantia de que o sujeito que postula a satisfação do direito, não seja vítima do enriquecimento indevido de quem ou que não tenha sido credor de um título de crédito, ou que o tenha negociado com terceiros, portanto mesmo o seu titular deve exigir a apresentação e o regate da cártula na sua forma original, Como consequência, não há possibilidade de executar-se uma dívida contida num título de crédito acompanhado somente de uma xérox autenticada, pois sua apresentação em forma de cópia, mesmo que autenticada, não lhe dá tal direito.

Da mesma forma, é obrigação do devedor pelo princípio da cartularidade, que este reconheça seu credor, sendo que caso realizado pagamento a quem não é mais credor, deve repetir seu pagamento, o que Mamede (2009, p.15) declama como repetição indébito, ou quem paga mal paga duas vezes. Como consequência, a cartularidade é originada do princípio da autonomia e é por em razão que seu direito mencionado (literalidade) no título e sua autonomia exige apresentação real para que se faça necessário para o exercício do direito exigido pelo credor.

Segundo Raimundo JR. (2007) À autonomia consiste em considerar cada obrigação derivada do título de crédito como independente e autônoma em relação às demais obrigações constantes do título e em relação aos vínculos existentes entre os possuidores anteriores e o devedor, sendo esta, um requisito fundamental para a circulação dos títulos de crédito. Pela autonomia, seu adquirente passa a ser o titular do direito autônomo, independente da relação anterior entre os possuidores.

É o princípio Segundo o qual, o que não está contido no título de forma expressa, não terá eficácia. Sendo assim, no caso de um aval ser outorgado por um instrumento privado, este não terá nenhuma eficácia, pois não gera vínculo jurídico com o título de crédito, já que como foi dito, seria necessário que o seu conteúdo estivesse contido no próprio título.

Conforme ressalta Rosa JR. (2006), um título de crédito obedece rigorosamente o que nele está contido. Essa literalidade funciona de modo que somente do conteúdo ou valor descrito no do título tem o direito de retroagido pelo credor. A literalidade se vale até mesmo quando existe duplicidade entre os valores nele contido. Nesta ocasião vale aquele valor escrito por extenso. Esse mecanismo assegura que o título de crédito não ultrapasse os limites e nem a sua amplitude de origem, solvo em caso que se acometido a prazo, venha sofrer de juros decorrentes de seus encargos fiscais.

2.5. Crédito, Títulos de Créditos e a Inadimplência do consumidor.

Dentro da relação comercial, crédito é uma operação aditiva gerada na confiança do credor para com seus devedores no ato de suas compras, associando-se ao tempo esperado para pagamento futuro.

É para refletir sobre essa confiança depositada pelo credor junto ao seu devedor, que Mamede (2009, p. 3) menciona o próprio elemento do crédito como elo fundamental para existência de toda e qualquer confiança em uma relação comercial, seja ela relacionada a uma cédula ou um mero documento comprobatório de débito. Há portanto nesses dois casos, um obrigação adicionada ao devedor de pagar quantia determinada, todavia os meios que se relacionam as obrigações envolvendo títulos de créditos, é que estes não estão seguradas apenas em assinaturas transcritas, como também se tem o poder de se desvincular do negócio habitual, por negócio habitual, como também adquirem liberdade de tanto que define título de crédito como:

O crédito é o meio pelo qual aqueles que não dispõem de dinheiro conseguem obter coisas. A utilização do crédito evidenciou o problema da circulação dos direitos creditórios. A união patrimonial e pessoal, sendo o patrimônio um acessório da pessoa, caso esta contraísse dívidas, a obrigação pecuniária assumida em tempos passados ficava sem solução, uma vez que a própria pessoa deveria cumpri-la. Aparece o crédito como elemento novo a facilitar a vida dos indivíduos e, conseqüentemente, o progresso dos povos.

Mas o título não é apenas um documento; mas sim instrumento que representa crédito em sua essência. Tem-se por documento de fato, qualquer registro material relacionado a um fato jurídico, incluindo neste uma declaração assinada, uma cópia autenticada ou uma simples autenticação mecânica realizada em meio eletrônico.

2.6 Modalidades de Protesto Existentes.

Conforme o art. 21 da Lei nº 9.492/97: são três modalidades de protesto:

2.6.1 Protesto por falta de pagamento: de acordo com o § 2º deste artigo, após o vencimento, o protesto sempre será efetuado por falta de pagamento, vedada a recusa da lavratura e registro do protesto por motivo não previsto na lei cambial;

2.6.2 Protesto por falta de aceite: somente poderá ser efetuado antes do vencimento da obrigação e após o decurso do prazo legal para aceite ou a devolução, conforme o art. 21, § 1º;

2.6.3 Protesto por falta de devolução: devido quando o sacado retiver a letra de câmbio ou a duplicata enviada para aceite e não proceder à devolução dentro do prazo legal. Esse protesto poderá se basear na segunda via da letra de câmbio ou nas indicações da duplicata, que se limitará a conter os mesmos requisitos lançados pelo sacado ao tempo da emissão da duplicata, vedada a exigência de qualquer formalidade não prevista na lei que regula a emissão e circulação das duplicatas, conforme o art. 21, §3º.

b) Protesto da Duplicata 1º) Por falta de pagamento, aplica-se o art. 13 § 4º Lei 5.474/68: “O portador que não tirar o protesto da duplicata, em forma regular e dentro do prazo da 30 (trinta) dias, contados da data de seu vencimento, perderá o direito de regresso contra os endossantes e respectivos avalistas.”

2º) O protesto por falta de aceite : é facultativo e ocorre quando o sacado recusa-se em aceitar (assinar) a duplicata dentro do prazo de apresentação e devolução de 10 (dez) dias, previsto no art. 7º da Lei 5.474/68, observando que deverá ser feito antes do vencimento da duplicata .

c) Protesto do Cheque e Nota Promissória: O cheque e a nota promissória não são compatíveis com o “aceite”, sendo assim, não admitem protesto por falta de aceite.

3. METODOLOGIA

A referida pesquisa foi realizada através de uma pesquisa de campo, de caráter exploratório, utilizando-se da ferramenta Survey, para determinar opinião dos gestores sobre o uso das cartões de crédito no cenário atual. Esse tipo de ferramenta que segundo Azevedo (1999) é recomendado que se utilizasse principalmente em pesquisas de opinião pública, tanto para avaliar o grau de conhecimento, quanto o comportamento de certos segmentos ou comunidades específicas.

As informações coletadas em relação aos gestores dos setores de varejo foram utilizadas por fontes de dados primárias, sob a forma de questionários objetivos junto aos mesmos, o que torna a pesquisa do tipo quantitativa, por se apresentar em as formas de escalas que as escalas de grau, seguidas de alternativas de múltipla escolha, o que de certa forma, conforme Lakatos (2010) acelera o processo coleta de dados, pela perda do excesso de formalismo que outras metodologias poderiam trazer.

Para tanto, essa amostra foi composta por 56 estabelecimentos do setor varejista, em universo de 1500 empresas cadastradas, o que traz conforme Gil (2006), uma margem de erro de aproximadamente 13%, podendo esta, ser determinada como razoável. Diante desses dados montou-se a amostra probabilística:

N (universo) = 1500 Eo (erro razoável) = 13% (0,13)
 n_0 (amostra) = $1/(0,13)^2 = 59,17$ amostras; n (número de amostra corrigida) = $1500 \times 59,17 / 150 + 1500 + 59,17 = 60 \cong 56$ questionários

Subdividiu-se a amostra nas categorias de: supermercados, drogarias, confecções, calçadistas e variedades, conforme pré-estabelecido por levantamento junto à Câmara dos dirigentes lojistas – CDL, da comarca do município de Picos-PI, em janeiro de 2014, onde houve um predomínio das mesmas na amostragem das empresas no cenário regional em proporção ao que cada subsegmento representa. Dessa forma, após elaboração do questionário, estes foram aplicados no mês de junho do ano de 2014, no referido município, com base na proporção que cada subsegmento representava, mas com os mesmos questionamentos.

. As informações coletadas em relação aos gestores dos setores de varejo foram utilizadas por fontes de dados primárias, aplicando-se questionários objetivos junto aos mesmos, o que torna a pesquisa do tipo quantitativa por apresentar escalar de grau, seguidas de alternativas de caráter inexplorado até o presente momento.

Posteriormente a coleta das informações, deu-se início a tabulação por meio do aplicativo Microsoft Excel® 2010, na qual o procedimento de análise quantitativa, apontado em uma subsequência de atividades que envolvem a análise e interpretação dos dados (GIL, 2006).

3.1. Gestão de Risco

A incidência de inadimplência poderá ser medida para diferentes horizontes de tempo. Mesmo que no Brasil haja raros instrumentos de crédito com duração maior do que seis meses, será possível medir a incidência de inadimplência de um segmento de empresas para vários anos. Esta característica das medidas aqui propostas pode ser útil quando surgir um mercado de crédito voltado para o setor privado com perfil de médio e longo prazo, assim que as condições macro econômicas e institucionais o permitirem.

A gestão de risco deve analisar a empresa como um todo e não cada tipo de risco e/ou cada área da empresa, cada tipo de risco e/ou cada área da empresa separadamente. Assim, Conforme Ching e Colombo (2013, p. 2),

Vários são os fatores externos que pressionam as empresas ao gerenciamento de risco corporativo, dentre as principais estão: as pressões do mercado e de órgão reguladores, almejar alguma vantagem competitiva frente a seus concorrentes, ou ainda para aprimorar as boas praticas de gestão de negócios.

Contudo o simples fato de controlar ou gerir um risco, não assegura que possíveis títulos não contenham inadimplência. É preciso que este controle esteja aliado á uma restrição de aceitação de tais cártulas.

3.2 Tipos de riscos

Para AON (2010) o risco de uma cártula pode ser classificado em cinco estágios: inicial, básico, definitivos, operacional e avançado, já para Marsh e Rims (2009) ele está distribuído em Tradicional, progressivo e estratégico, sendo que os riscos os iniciais são equiparados ao que a metodologia dos indicadores da Unidade referencial de crédito-URC classifica como baixo ou nenhum.

Para Duarte Jr. (2009), o risco de inadimplência seria a falta de pagamento do tomador de um empréstimo, contraparte de um emissor de um contrato, enquanto que o risco de deterioração de crédito seria a degradação da qualidade creditícia do tomador de um empréstimo, em contraparte de uma transação ou emissor de um título, levando a uma diminuição no valor de suas obrigações, já o risco de degradação das garantias: risco de perdas pela degradação da qualidade das garantias oferecidas por um tomador de um empréstimo, contraparte de uma transação ou emissor de um título.

Referência de Crédito-URC, tendo em vista as dificuldades de acesso a dados sigilosos ente várias empresas de um mesmo setor. Para tanto, o valor das faces é desconsiderado, relacionando apenas o percentual ente às quantidades de títulos protestados, sobre o número de títulos recebidos num dado período de tempo, o que conforme Cia (2010) contribui para o progresso da pesquisa por não requiere dados sigilosos das organizações, nem um grau de envolvimento contínuo do pesquisador dentro da organização.

3.3 Mensurando a Inadimplência dos títulos de crédito.

Uma população de títulos inadimplentes, conforme relata Cia (2010), pode se ser calculada com base em duas variáveis quantitativas, que são: a quantidade de títulos inadimplentes em circulação e montante total dos valores dos títulos inadimplentes, ambos medidos em uma faixa de tempo sobre as suas respectivas quantidades totais de circulação ou valores. Esse mecanismo, embora simples seja o mais utilizado no mercado devido a sua facilidade de acesso e por não depender de inúmeros fatores, como taxa de juros, volatilidade de ativos ou ações. Essa técnica é denominada pelo mercado financeiro como Unidade de Recuperação de Crédito-URC.

Para Ching e Colombo (2012), o mercado americano é a principal base de mensuração dos riscos de inadimplência calculados no Brasil. A própria contabilidade brasileira se confunde na utilização de termos técnicos em relação aos risos de ativos ou títulos de dívida pública.

Também sobra a influencia do mercado americano sobre o brasileiro, Cia (2010, p.64), afirma que são vários os motivos que justificam a utilização do mercado americano para medir riscos de inadimplência dos títulos no mercado brasileiro. Dentre os mais consideráveis para o autor estão: a antiguidade e a estabilidade do mercado americano.

Esses fatores são compreendidos pelo autor como elo que torna o Brasil um reflexo da política econômica americana no que se refere à questão dos riscos, bem como asseguram que o modelo brasileiro seja visto como seu dependente. É sobre a influencia do mercado americano até os dias atuais, que Cia (2010, p.64) define que:

O mercado financeiro americano é usado como referência pela maior parte da literatura em finanças por dois motivos basicamente. O primeiro deles é que os EUA têm um mercado financeiro altamente desenvolvido, com regras claras e estáveis. E o segundo e mais importante motivo é o seu tamanho relativo. As principais metodologias de mensuração de inadimplência são aquelas desenvolvidas pela agência de rating Moody's e pelo Prof. Altman, que foram elaboradas basicamente para o mercado americano de títulos de dívida negociados publicamente (Bonds).

Contudo as metodologias de escala de risco como Moody's e pelo Prof. Altman, por serem complexas e que requerem um horizonte tempo igual ou superior a um ano, não refletem a realidade da pesquisa, mesmo porque é necessário um parecer financeiro contábil melhor apurado, o que diverge da linha de investigação.

Foi, portanto para melhor compreensão de como se calcular o risco de um título de crédito, com base no estudo desenvolvido por Cia (2010, p.66), que o quadro disposto a seguir, será utilizado como parâmetro da ferramenta Unidade de Referência de crédito:

População Total		População Total	População Inadimplente	Incidência da Inadimplência
Títulos	Quantidade	100	1	1%
	Valor	R\$ 1.000.000	R\$ 100.000	10%

TABELA1 – Exemplo de Unidades de Referência de Crédito-URC

Fonte: CIA (2010)

Dessa forma, os títulos inseridos na pesquisa, como são os casos cheque e da nota promissória, somente serão calculados com base apenas no percentual inadimplente das quantidades emitidas, não sendo utilizada na inadimplência com base nos valores de suas faces.

As prerrogativas que justificam a escolha do valor da quantidade ao invés do valor das faces, conforme Ching e Colombo (2013), são de que nos casos envolvendo as faces, corre-se o risco que uma das faces de valor exorbitante, caso contenha inadimplência, afete negativamente o percentual das demais. Outra justificativa seria o fato da pesquisa não presumir discriminar a empresa pelo seu porte, além do que calcular exatamente o valor das faces, não seria possível devido à extensão da pesquisa por segmentos e pela dificuldade de acesso a parte contábil e financeira de cada organização. O questionário é composto por questões estruturadas e foi construído com base no referencial teórico apresentado sobre os estudos de Mamede (2006), que fundamenta com clareza, Utilizou-se a como referência os valores da escala americana da Unidade de Referência de Crédito-URC.

4. ANÁLISE DOS RESULTADOS

Quanto aos estudos das c artulas de crédito no centro comercial da cidade de Picos-PI, verificou-se em relação às características básicas dos grupos organizacionais, que cerca de 80 % dos gestores da amostragem geral são do sexo masculino, o que vai de contramão a tendência nacional, que registra aproximadamente 62 % de participação feminina na liderança das instituições, sejam elas de pequeno, médio ou grande porte, segundo pesquisa realizada por (JÚNIOR; ALMEIDA; GUERRA, 2013).

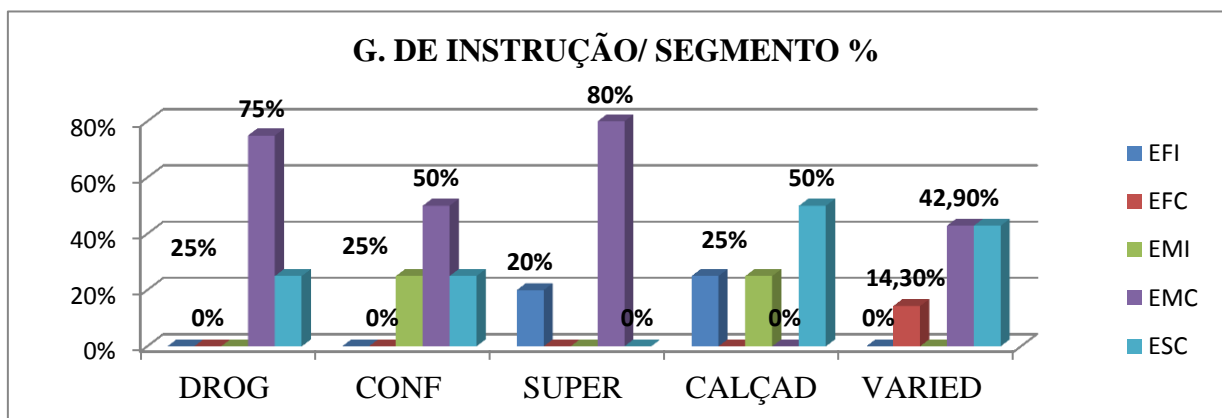
Sexo	Drog.	Confec.	Super	Cal�ad.	Varied.	Total
MASC	6	8	10	6	12	42
FEM	2	8	0	2	2	14
M%	75%	50%	0%	75%	85,6%	75 %
F%	25%	50%	100%	25%	14,4%	25%
Total	8	16	10	8	14	56

TABELA 2– Perfil do Varejista Picoense com Base na Variável Sexo

Fonte: Dados da pesquisa

Mesmo seguindo a linha de fragmentação por segmento, pode-se observar em conformidade com o gráfico 1, que não existem alternâncias de domínio por sexo. O  nico setor que não predomina a gestão masculina   segmento de confecções, com equilíbrio evidente entre as partes (margem de 50% por sexo).

Já Com base no grau de instrução dos referidos gestores, há um domínio de concludentes do ensino médio, com 51 % dos entrevistados, seguido de portadores de curso superior (29 %), contudo esse fator se mostra irrelevante, tendo em vista que 75 % dos questionados não tem formação técnica ou superior em cursos de gestão, tais como administração, contabilidade e economia, o que dificulta a implantação de um controle eficaz para recebimento e emissão dessas cártulas, como será demonstrado no final dos resultados da pesquisa. Em relação a divisão por segmento, conforme ilustra o gráfico 1, os segmentos de drogarias e supermercado são os predominaram o nível mais elevado de grau de instrução.



GRÁFICO 1 – Grau de Instrução por segmentos

Fonte: Dados da pesquisa.

Ressalta-se ainda, que embora não possua formação, estes se mostram interessados em participar de palestra e eventos da área, para poderem suprir suas deficiências administrativas.

Quanto à origem dos negócios, cerca de 60 % das organizações são classificadas como individuais, pois tiveram sua criação ligada ao próprio gestor atual, não contendo participação conjunta de familiares na divisão dos lucros, assim como também não foram adquiridos por herança, além do que estes também, mesmo atuando de maneira solitária, declaram não possuir outro empreendimento. Ademais, há um equilíbrio entre as outras duas modalidades: familiares e grupais, não apresentando nenhum outro tipo além dos mencionados. Já em relação ao divisão por subseguintos, conforme o demonstra o gráfico 2, as atividades individuais dominam o cenário de quase todos, com a exceção do segmento de calçados,

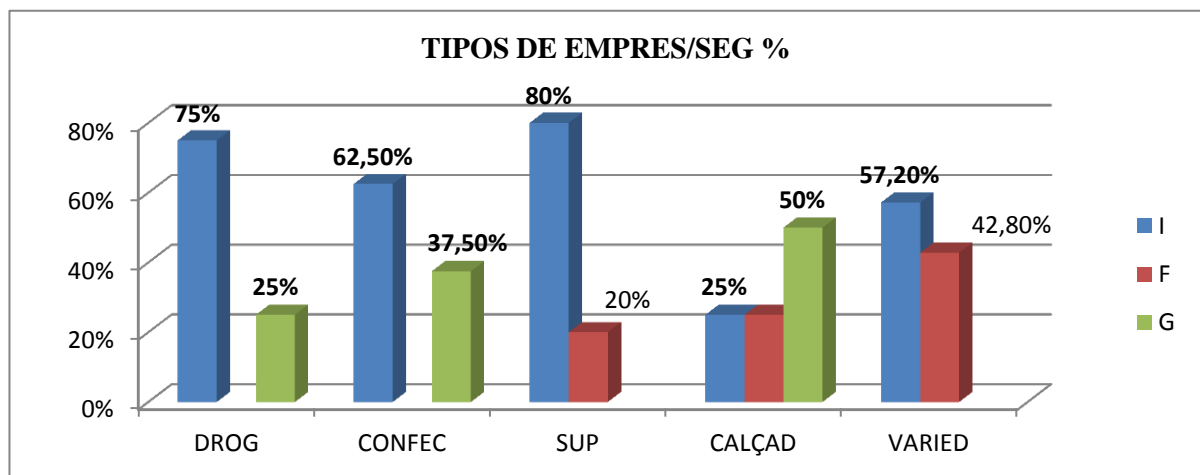


GRÁFICO 2 – Tipo de Empresa por segmentos

Fonte: Dados da pesquisa.

4.2. Cenário do Cheque e da Nota promissória no varejo do Bairro Centro, Picos/PI

Com a relação aos dois principais títulos de crédito existentes no varejo picoense, o cheque e nota promissória, estes se encontram perdendo espaço para as outras formas de pagamento, em especial para o uso dos cartões de crédito, o que de certa forma impulsiona a rejeição destas cártulas no cenário local, representando na realidade uma fuga aos altos índices de inadimplência, em especial da nota promissória.

Como demonstrado na pesquisa, onde se relata o percentual de aceitação destas cártulas, os valores estimados de estabelecimentos do varejo que rejeitam o uso do cheque e da nota promissória já ultrapassam os 21,5%, o que demonstra uma tendência de rejeição crescente quanto o uso das cártulas de crédito ao longo dos anos.

Considerando que para movimentação de ativos, a empresa pode contar com qualquer forma de pagamento, seja em espécie ou em títulos de circulação, considerou-se como clientes finais, somente aqueles que realizaram compras ou usufruíram de algum serviço na organização.

Dentro deste aspecto, a poluição pesquisada pode contar com cerca de 99.100 clientes mensais, o que dá em média 1.769 clientes por estabelecimento/ mês e 19.820 clientes por segmento/mês. Pela divisão por segmento, o ramo de variedades foi o que apresentou o maio

percentual de clientes durante o mês em que foi realizada a pesquisa (31%), seguidos de drogarias 25,45% e supermercados 20,8%, enquanto isso os setores de calçados e confecções obtiveram um média inferior à média da amostra, conforme 3, desta pesquisa.

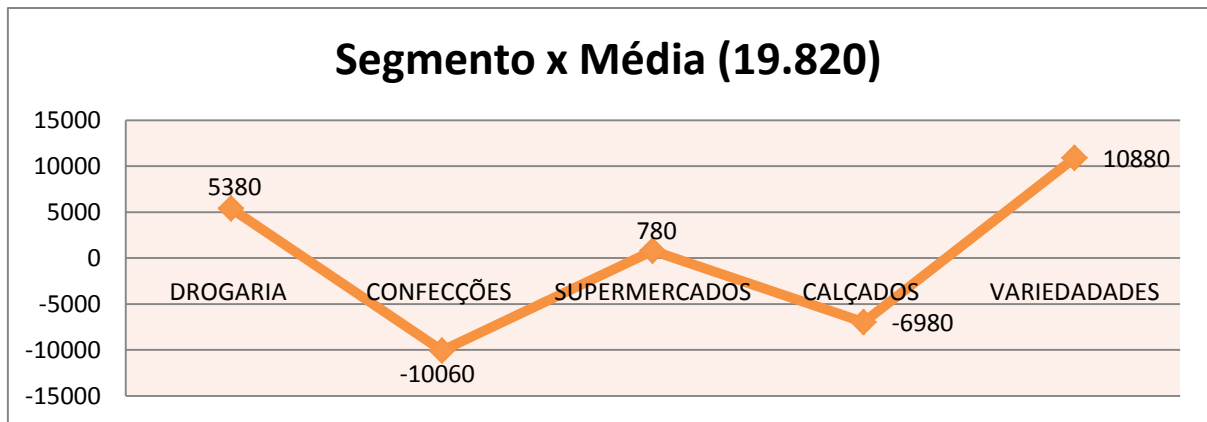


GRÁFICO 3 – Media geral sob a média dos segmentos

Fonte: Dados da pesquisa.

Vale ressaltar que os valores indicados no gráfico acima refletem a diferença entre a média dos segmentos (19.820) e média de cada segmento. Como exemplo, pode-se observar que o ramo de confecções foi o que obteve o menor fluxo de venda entre a segunda quinzena de junho e a primeira de julho, período de realização da pesquisa. Alguns fatores podem justificar essa tendência, mas que não contém relação direta com a pesquisa,

4.2. Inadimplência do cheque e da nota promissória

Apesar desses valores, 21,5 % das empresas não aceitam mais os títulos de crédito como forma de pagamento, sendo que, dos 78,5 % que ainda aceitam cheque ou nota promissória, veem no cheque, apenas um mecanismo de pagamento restrito a clientes fidelizados, já para nota promissória, considera-se que esta é uma forma que resiste devido forte barreira ligada à cultura local, apesar da alta insegurança de seus valores de inadimplência no mercado.

Apesar dos cheques serem mais aceitos e terem maior preferencia por parte dos gestores (32% quando perguntados de forma exclusiva ou em confronto direto com a nota promissória), eles são enumerados em quantidades bem inferiores aos das notas promissórias. Só para efeito comparativo a cada cheque emitido, são emitidas cerca de vinte e uma notas promissórias, de acordo com o que indica as tabelas 2 e 3 respectivamente, que fazem menção aos valores reais, quanto à circulação do cheque e da nota promissório no varejo do centro da cidade de Picos/PI. Por esta razão, embora esta razão não esteja explicita nas respectivas tabelas à seguir, ela pode ser obtida pela simples divisão entre o total de notas promissórias sobre o total de cheques emitidos. Essa diferença é evidenciada com maior frequência no segmento drogarias (71 notas promissórias para cada cheque emitido).

	DROGARIA	CONFECCOES	SUPERMERCADOS	CALÇADOS	VARIADADES	TOTAL	Média
CHEQUE	100	180	250	60	164	754	150,8
PROT	10	4	20	8	4	46	42,8
INAD./	10%	2,20%	8%	13,30%	2,44%	6,20%	

SEG%

TABELA 3 – Inadimplência do Cheque por Segmento com base na URC

	Drog.	Confec.	Super	Calçad.	Varied.	Total	Média
NP	7160	3720	1480	1100	2120	15580	3116
PROT	1040	1400	150	220	40	2850	570
INAD. / SEG %	14,53%	37,64%	10,12%	20%	1,90%	18,29%	

TABELA 4– Inadimplência da Nota promissória por Segmento com base na URC

Fonte: Dados da pesquisa

De acordo com as tabelas 3 e 4, o percentual de notas promissórias protestadas é três vezes maior que o do cheque. Enquanto que o cheque tem um grau de inadimplência de pouco mais de 6 %, as notas promissórias estão bem acima dos 18. Alguns dos fatores que foram colocados para justificar essa tendência foram: a resistência da cultura local, o fato do gestor não dominar a tecnologia dos cartões e transações online, assim como os custos e encargos gerados pelas novas modalidades de pagamento, embora, ainda fosse permitido levantar outras hipóteses por parte do gestor.

Sob essas avaliações, utilizou-se uma escala de três níveis, com o intuito de forçar a escolha de quantificação, em alto, médio ou baixo, evitando assim que o entrevistado buscasse contornar ou tendenciar para escalas resultado medianas da pesquisa, chegando à conclusão de que, a maior parte dos entrevistados vê na cultura e nos custos operacionais, como os maiores entraves para adoção de novas formas de pagamento, classificando-os como fatores altos, em torno de 53,6 e 54, 1 % respectivamente. Mostrando assim, que a maior parte desconsidera o domínio da tecnologia como fator que não impede a adoção de novas formas de pagamento, pois 60,7 % dos questionados classificaram fator domínio da tecnologia como item de grau baixo ou nenhum. Ainda foram lembrados espontaneamente na pesquisa, fatores como burocracia, a falta de visão do próprio gestor e o medo da perda do controle de novos mecanismos, porém com pouca relevância para serem mensurados.

Embora, ainda o segmento do varejo apresente alguma resistência à adoção dessas novas tecnologias de pagamento, o uso dos cartões de crédito já domina o cenário regional, demonstrando na pesquisa que 89,3 % dos entrevistados aceitam o pagamento por cartão e cerca de 14,3 % deles declaram receber pagamento de clientes por transações online. Isso é justificado pela preferência apresentada pelos dirigentes em receber faturas à vista ou no cartão ao invés de títulos de crédito.

A decadência iminente dos títulos de crédito no varejo da cidade Picos é fruto da desconfiança dos organizadores frente ao pagamento de seus clientes. Isso mostra que 92,8% das empresas consideram os títulos de crédito inseguros e que 82,2 % das instituições não aceitam cheques ou notas promissórias, endossados ou avalizados por terceiros, mesmo que estes sejam de clientes antigos, além do mais, aproximadamente 89,3 % não consideram que o endosso ou o aval torna o título de crédito mais seguro, principalmente pela demora nos processos e excesso de burocracia nos protestos. Para mensurar a insegurança dos títulos de crédito no cenário da pesquisa, foram levantados alguns motivos e posteriormente classificados conforme grau similar ao utilizado anteriormente para medir a resistência às novas formas de pagamento, também dando liberdade para que o entrevistado pudesse levantar algum outro caso além dos mencionados.

Dentro dos itens enumerados, apenas o não pagamento por parte do cliente pode ser classificado como fator de alto risco (classificados como alto por aproximadamente 57,2 % das empresas), já o receio de protesto frente a um amigo ou cliente antigo e a demora a compensação do protesto ou liquidez da cédula, foram dissimilados como riscos medianos, por não apresentarem grandes diferenças entre os níveis extremos, sendo o receio classificado em ligeiramente baixo (cerca de 46,42% o consideraram de rico baixo ou nenhum), já a demora de compensação pode ser classificada em absolutamente mediana, por se equiparar exatamente entre os extremos, com valores em torno dos 42,83 % para cada extremo. Foram considerados de baixo risco ou nenhum os fatores: erro no preenchimento, perda do prazo de apresentação e possível extravio, roubo, clonagem ou assinatura falsa das cédulas de crédito, apresentando cada um deles, valores acima dos 65 % para o quesito baixo risco ou nenhum. Para melhor ilustrar os resultados quanto ao grau dos riscos em relação ao uso do cheque e da nota promissória no centro varejista da cidade de Picos/PI, é que foi desenvolvido o gráfico a gráfico 4, desta pesquisa.

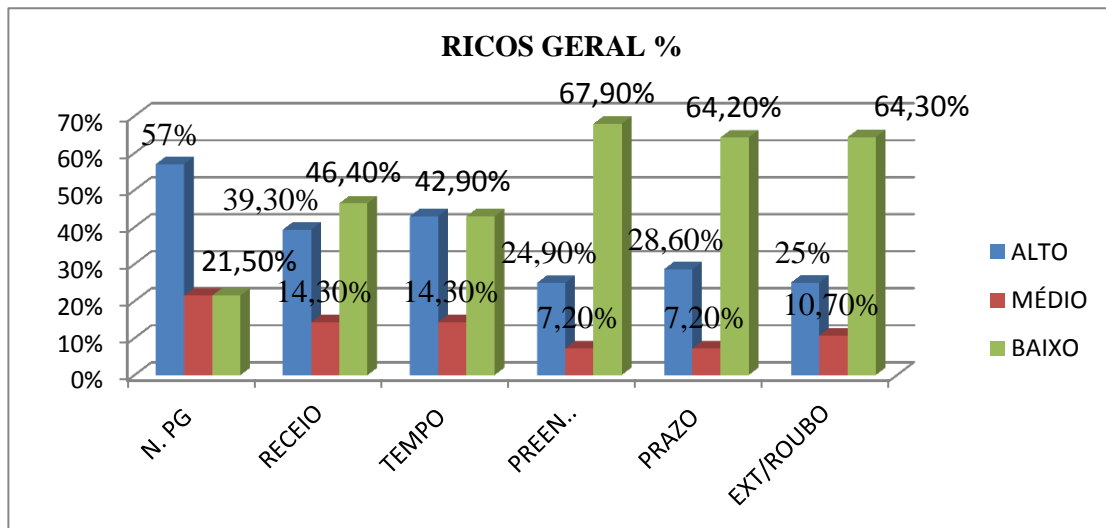


GRÁFICO 4 – Grau dos Riscos sob o uso do Cheque e da Nota promissória

Fonte: dados da pesquisa

Se tomada como parâmetro a divisão por segmentos, tem-se que apenas o segmento de drogarias não se apresenta alto quanto ao risco de não pagamento pela utilização dos títulos de crédito, sendo este fator de risco classificado como risco mediano (75%). Ademais, é no fator roubo ou extravio, que este segmento diverge da tendência dos demais segmentos, denominando este tipo de risco como mediano.

Já para os demais segmentos envolvidos na pesquisa, á saber: confecções, supermercados/mercadinhos, calçadistas e variedade, todos os fatores seguem a mesma tendência do risco do segmento varejista em geral.

Como formas ou técnicas citadas pelos dirigentes varejistas, para sanar os riscos em relação ao não pagamento dos títulos de crédito estão: vender preferencialmente no dinheiro ou no cartão de crédito (80%), requerer informações para abertura de conta (71,43%), como a consulta a serviços de proteção de crédito, como SPC e SERASA (86,6%), ligar efetuando ou negociando dívida preste a vencer (53,3%), consulta á outras lojas e serviços para abertura de conta (14,3 %), vender somente para cliente cadastrados (93,8%), aceitar somente “cheques ouro”, especial ou de clientes com mais de 5 anos de abertura de conta (14,3%).

4.2.1. Técnicas utilizadas pelo varejo picoense para redução dos riscos quanto ao uso dos títulos de crédito.

Para mensurar os meios utilizados pelos gestores varejistas para controlar e evitar o aparecimento de cártulas inadimplentes, é que foram propostas sugestões com base em cada um dos tipos de riscos calculados no gráfico 2.

São levados em consideração para amostra apenas percentual total das sugestões do segmento varejista, por se tratar de uma pergunta aberta, sem a indicação prévia do questionador, em que vale destacar, que caso contrário, interferiria no resultado da amostra. As técnicas citadas foram agrupadas com base nos tipo de riscos em que elas se encontram. Foram agrupados em conjunto os riscos de não pagamento e receio protesto, por apresentarem estreita ligação.

Para este grupo de risco, preponderou a consulta ao Sistema de Proteção ao crédito-SPC ou Serasa (86,6%), seguido da venda preferencialmente por outras formas de pagamento, como á vista ou cartão de crédito. Foram bem representados na pesquisa os meios: efetuar ligação para cobrar ou lembrar a data de vencimento e a venda a prazo somente para clientes cadastrados.

Os demais tipos de riscos foram analisados de maneira isolada, por conterem pouca relação entre eles, principalmente se tratando de uma amostra quantitativa, onde os resultados só podem ser relacionados, se contiver um grau de relação igual ou superior á metade da amostra por segmentos, conforme alertam os estudos desenvolvidos por (LAKATOS (2010); GIL (2006).

Vale ressaltar que, caso os instrumentos de pesquisa fossem realizados por intermédio de uma amostra relativamente grande, ainda sim, não seria possível distinguir a tendência das técnicas utilizadas por segmento, por se tratar de uma pesquisa realizada em mesmos nichos de mercado e em locais de investigação. Além disso, mesmo grande ou pequena, a amostra se condensa em relação às técnicas que se envolvem com os riscos classificados como baixo ou irrelevante por parte dos gestores varejistas. Contudo, para efeito demonstrativo, ainda sim podem ser observados conforme indica a Tabela 5, que relata o percentual das técnicas utilizadas no varejo de uma maneira geral.

	SPC/Serasa	Desc. Até 8 Dias	Vender Só P/Cad	
Np	86,6%	8,30%	37,50%	Ligar/Cob.
	Cheque Esp.	Cons. Empresas	Cons. Empresas	53,30%
	6,60%	14,3%	14,3%	Só Vender Din./Cartão
			Ação Judicial	80%
		25%		
Preen...	Pratica	Cuidado		Observação
	50%	25%		50%
Prazo	Anotação	Sistema		
	66,60%	33,30%		
Ext/roubo	Cofre	Rec. poss	2 via/sutar	
	50%	25%	25%	

TABELA 5 – Técnicas utilizadas pelo varejo picoense para redução dos riscos quanto ao uso dos títulos de crédito.

Fonte: Dados da pesquisa

Em relação aos demais aos tipos de riscos, como a perda do prazo de apresentação, demonstrou-se que 66,7% fazem um controle da data de vencimento, por anotação em caderneta, enquanto que 33,4% fazem uso de um sistema de controle, já em relação as demais técnicas e mecanismos, devido ao baixo risco apresentados de sua classe, formam considerados irrelevantes.

Outro ponto negativo sobre as cartas de crédito é a perda do valor que seus benefícios trazem sob a perceptiva das organizações, tendo em vista que sob nos benefícios enunciados, apenas o crédito gerado ao consumidor é citado como um fator extremamente importante (aproximadamente 64,3%), enquanto que benefícios como o poder de circulação e a autonomia são avaliados como medianos, sendo considerados importantes por pouco mais de 50% dos entrevistados.

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar das técnicas utilizadas pelos gestores para evitar a entrada de potenciais clientes inadimplentes, que venham a utilizar os títulos de crédito como meio de pagamento, é que muitas destas empresas adquiriram prejuízos incalculáveis, pelo simples fato de cobrir as despesas deixadas pelo descompromisso de maus clientes. É a partir deste pressuposto que as organizações, principalmente aquelas iniciantes de suas atividades, não recomendam a aceitação de pagamento a prazo, com exceção dos cartões de crédito, pois segundo estas, o pagamento realizado por cartão de crédito, mesmo que venha deficitário pela ausência de fundos, torna-se imediatamente, responsabilidade direta do cliente negociar com o banco investidor.

Em contraponto, o fato da empresa não arcar com os prejuízos diretos da inadimplência gerada por uma forma de pagamento, não significa que esse mecanismo seja totalmente seguro, mesmo porque, o déficit gerado ao banco, faz com que os encargos sejam elevados sobre clientes bancários de maneira geral, para que estas instituições possam cobrir suas despesas, principalmente sobre a forma de altas taxas de juros.

É a partir desse ciclo econômico de altas taxas de juros, que muitos potenciais clientes preferem poupar suas economias, ao invés de consumir produtos ou serviços, diminuindo assim a margem de lucro, ou até mesmo gerando prejuízos as próprias empresas, pela falsa esperança gerada pelos períodos de teóricas vantagens para o consumo.

Com relação à resistência da nota promissória no comércio varejista da cidade de Picos, não existe uma solução em curto prazo pra saná-la, mesmo com o apogeu dos cartões de crédito, isso se deve á fatores como a forte concorrência entre as organizações, onde aquelas que não utilizam esta cártula de crédito, perdem espaço para outras organizações.

Ainda, sob a perspectiva tanto dos clientes, quanto dos varejistas, são os encargos gerados sobre a venda de produtos ou serviços por meio do cartão e a suas altas taxas manutenção, que reprimem os clientes a utilizarem esse mecanismo de pagamento, já que muitos clientes se concentram em linhas de baixa renda ou trabalham de maneira informal.

Uma solução seria interligar os serviços de cartões, gerando maior credibilidade e diminuindo as taxas geradas sobre eles, tanto para empresas como para consumidores. Já, em relação aos títulos de crédito, a tendência é que estes venham entrar em defasagem ao longo do tempo, mesmo porque, com insegurança que eles apresentam sob a perspectiva dos gestores, torna restrito a sua utilização.

Contudo, a quebra de alguns de seus princípios como a cartularidade, tona suas ações similares aos dos créditos tecnológicos, a exemplo do que foi utilizado recentemente pela criação da duplicata virtual. Isso não assegura que os títulos de crédito não venham a se tornar extintos ao longo do tempo.

Falar sobre a extinção das cártulas de crédito é de certa forma uma situação difícil de mensurar, pois depende de inúmeros fatores oscilatórios, principalmente aqueles que desprendem da economia de uma maneira geral, que se caracteriza por ser um setor imprevisível.

REFERENCIAS:

AON. **GESTÃO DE RISCO**. 2010. Disponível em: <<http://www.aon.com/brasil/>>. Acesso em: 30 mar. 2014.

AVELAR, Marcília Duarte de. **Títulos de crédito no código civil**. 2004. 167 f. Dissertação (Mestrado)- Curso de Direito, Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, 2006.

AZEVEDO, Israel Belo de. **O prazer da produção científica**. 7. ed. Piracicaba: UNIMEP, 1999.

BRASIL. Decreto nº 2.044, de 1908. **Lei Cambiária Brasileira**.

BRASIL. Lei nº 9.492, de 1997. **Protestos dos Títulos de Crédito**

BRASIL. *Código Civil, Lei 10.406, de 10 de janeiro de 2002*. 1ª edição. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2002.

CENTRALIZAÇÃO DOS SERVIÇOS BANCÁRIOS S/A- SERASA, 2014, Disponível em: <<http://www.risktec.Com.br/PDFs/RISCORPO>>acesso em 30 de maio de 2014.

CHING, H. Y.; COLOMBO, T. M. Gestão de risco nas empresas do segmento Novo Mercado: um estudo exploratório. **Revista de Economia e Administração**, v. 11, n. 2, p. 167-187, 2012.

CIA, Josilmar Cordenonssi. **Risco de crédito**: propostas de medidas de inadimplência para o mercado brasileiro. 2000. 113 f. Dissertação (Mestrado) - Curso de Administração, Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2003.

Disponívelem:<<http://bibliotecadigital.fgv.br/dspace/bitstream/handle/10438/2209/74624.pdf?sequence=2>>. Acesso em: 01 jun. 2014.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Curso de direito comercial**. 5. ed. São Paulo: Saraiva, 2006.

CRÉDITO, Serviço de Proteção de. **CONSULTA**. Disponível em: <<https://servicos.spc.org.br/spc/controleacesso/autenticacao/entry.action>>. Acesso em: 01 maio 2014.

DUARTE JR, A.M. **A importância do gerenciamento de riscos corporativos em bancos**. 2007. Disponível em <<http://www.risktec.Com.br/PDFs/RISCORPO>>acesso em 15 de Junho de 2014.

EMPRESAS, Serviço Brasileiro de Apoio as Micro e Pequenas. **Empresários da Indústria, Construção, Comércio e Serviços no Brasil**. Disponível em: <<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>>. Acesso em: 14 fev. 2014.

FINKELSTEIN, Maria Eugênia. **Direito empresarial**. São Paulo. Atlas, 2008.

FONTES, Grazielly dos Anjos; NUNES, Lúcia Paula Faustino Matos. Uma análise da desmaterialização dos títulos de crédito com enfoque no direito comparado. **Interface**, Natal, v. , p.1-15, jan. 2007. Disponível em: <<http://ojs.ccsa.ufrn.br/index.php/interface/article/view/54>>. Acesso em: 20 abr. 2014.

GIL, Antônio C. Métodos e técnicas de pesquisa social. 5. ed. São Paulo: Atlas, 2006. INFOESCOLA. **História do cheque**. 2014. Disponível em: <<http://www.infoescola.com/economia/historia-do-cheque/>>. Acesso em: 10 ago. 2014.

JAQUES, Jackson Pacheco. **Títulos de crédito: aspectos destacados com ênfase na nota promissória**. 2009. 78 f. Monografia (Especialização) - Curso de Direito, Universidade Vale do Itajaí, Itajaí, 2009. Disponível em: <http://siaibib01.univali.br/pdf/Jackson_Pacheco_Jaques.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2014.

LAKATOS, Eva Maria; MARCONI, Marina de Andrade. **Técnicas de pesquisa**. 7. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

LOGISTAS, Câmara dos Dirigentes. **índice do varejo picoense em 2013**. Disponível em: <<http://www.cdल्पicos.com.br/index.php>>. Acesso em: 30 jan. 2014.

MAMEDE, Glasdston. **Títulos de crédito**. São Paulo: Atlas, 2006.

MARSH AND RIMS THE RISK AND INSURANCE MANAGEMENT SOCIETY, Inc. **Excellence in Risk Management VI. Strategic risk management in practice**. United States, 2009.

MARTÍNS, Chy Frans. **Títulos de crédito**. Rio de Janeiro 2009: Forense, 2009. Disponível em: <http://disciplinas.stoa.usp.br/pluginfile.php/69219/mod_resource/content/1/CHY_Fran_Martins_-_Nota_Promissória.pdf>. Acesso em: 10 ago. 2014.

MIRANDA, Pontes de. **Tratado do direito cambiário**. Vol 1. Campinas: Bookseller, 2000.

PAIVA JÚNIOR, Fernando Gomes de; ALMEIDA, Simone de Lira; GUERRA, José Roberto Ferreira. **O Empreendedor Humanizado como uma Alternativa de Empreendedorismo: uma inspiração conceitual a partir do filme Beleza Americana**. V Encontro Sobre Empreendedorismo e Gestão de Pequenas Empresas, São Paulo, v. 1, n. 1, p.1-16, mar. 2013. Disponível em: <http://www.anegepe.org.br/edicoesanteriores/saopaulo/161_trabalho.pdf>. Acesso em: 07 jun. 2014.

RAIMUNDO JR, Irio. **Os títulos de crédito e sua aplicabilidade no comércio eletrônico**. 48. f. Monografia (Especialização)- Curso de Direito, Faculdade de Direito da Universidade de Cuiabá- Unic- Campus Barão, Cuiabá, 2007.

ROSA JR, Luiz Enygdio Franco da. **Títulos de crédito**. 4. ed. revistada e atualizada de acordo com o novo Código Civil . Rio de Janeiro: Renovar, 2006.

SILVA, Ana Carolina de Sousa e . FARIA, Carla Patrícia de. **A desmaterialização dos títulos de crédito**. Pontifícia. Universidade Católica de Minas Gerais, Belo Horizonte, v.1, n.1, p.3-37, Jun. 2009.

ANEXO 1. QUESTIONÁRIO

:



MINISTÉRIO DA EDUCAÇÃO
UNIVERSIDADE FEDERAL DO PIAUÍ
CAMPUS SENADOR HELVÍDIO NUNES DE BARROS
COORDENAÇÃO DO CURSO DE ADMINISTRAÇÃO
Rua Cícero Eduardo S/N – Bairro Junco – 64.600-000 – Picos –PI.
Fone (89) 3422-1087 – Fax (89) 3422-1043



PERFIL1: CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDEDOR

1- Sexo

() Masculino () Feminino

1.1 Grau de Instrução

() Não Alfabetizado	() Ensino Fundamental Incompleto
() Ensino Fundamental completo	() Ensino Médio Incompleto
() Ensino Médio completo	() Ensino Superior Incompleto
() Ensino Superior completo	() Pós graduado
() Outros	

1.1.2 Se Graduado ou Técnico: Possui Curso na área de gestão, tipo: administração ou contabilidade? () Sim () Não

1.2 Independente de possuir graduação, o (a) Sr (a) já participou de palestra ou minicurso de gestão financeira de pequenos negócios? () Sim () Não

1.3. Em relação á origem do empreendimento, sua empresa pode ser classificada em:

() Uma empresa individual	() Uma empresa familiar
() Uma Sociedade Anônima	() Grupo/Associação
() Outros	

PERFIL2: CARACTERÍSTICAS DO EMPREENDIMENTO

2. Nome Fictício _____

2.1 Segmento Varejista de Atuação

() Supermercado/ mercadinho () Drogeria () Calçadista
() Confecção () Livraria/Papelaria () outros _____

2.2 Fluxo - Consumidor Mensal

() Até 200 Clientes	() De 201 A 500 Clientes Por Mês
() De 501 A 600 Clientes Por Mês	() De 601 A 1000 Clientes Por Mês
() Acima de 1000 Clientes Por Mês	

2.3 Títulos de Crédito Trabalhados no empreendimento

() Somente Cheque	() Somente Nota Promissória
() Cheque e Nota Promissória	() Nenhum

2.4 Outras modalidades de pagamento Trabalhadas no empreendimento

<input type="checkbox"/> Cartões de crédito	<input type="checkbox"/> Boleto Bancário
<input type="checkbox"/> Caderneta de anotação para clientes fiéis	<input type="checkbox"/> Aplicativos de pagamento para dispositivos Móveis
Outros:	

3. PERFIL3: CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DOS TÍTULOS DE CRÉDITO

3.1. CHEQUE

3.1.1 Quantidade trabalhada mensalmente

- até 10 cheques por mês
 Entre 11 e 30 cheques por mês
 Entre 31 e 50 cheques por mês
 acima de 51 cheques por mês; Estimados _____

3.1.2 tipo de protesto mais utilizados: (falta de aceite: somente duplicatas)

Por falta de Pagamento; estimados _____

3.2 NOTA PROMISSÓRIA

3.2.1 Quantidade trabalhada mensalmente

- Até 10 NP por mês
 Entre 11 e 30 NP por mês
 Entre 31 e 50 NP por mês
 Acima de 51 NP por mês; Estimados _____

3.3.2 tipo de protesto mais utilizados: (falta de aceite: somente duplicatas)

Por falta de Pagamento: estimados _____

4. PERFIL 4. CARACTERÍSTICAS GERAIS DOS TÍTULOS DE CRÉDITO

4.1. Dos títulos de créditos, qual deles o senhor considera mais seguro? Por que?

4.1.2 O senhor aceita cheques, duplicatas ou notas promissórias avalizados ou endossados por terceiros? Por que?

4.1.3 Um cheque/ Duplicata ou NP assinado endossado/Avalizado por terceiros dá maior segurança de pagamento? Por quê?

4.5 Com relação aos problemas enfrentados pelos títulos, classifique-os numa escala que vai de: Alto , relevante, Médio, baixo e Nenhum risco, conforme seu critério: (ressaltar na entrevista)

Risco	Alto	Mediano	Baixo
Não pagamento			
Receio de protesto			
Tempo de compensação			
Burocracia do preenchimento			
Burocracia para ressarcimento			
Perca do prazo de apresentação e protesto			
Extravio, roubo, rasuras, assinaturas falsas			
Outros :			

4.5.1 Quanto aos riscos citados acima, o Sr (a). faz uso de algum mecanismo para diminui-los?

Risco	
Não pagamento	
Receio de protesto	
Tempo de compensação	
Burocracia do preenchimento	
Burocracia para ressarcimento	
Perca do prazo de apresentação e protesto	
Extravio, roubo, rasuras, assinaturas falsas	
Outros :	

6. Com relação aos benefícios decorrentes dos títulos, classifique-os numa escala que vai de: Alto , relevante, Médio, baixo e Nenhum risco, conforme seu critério: (ressaltar na entrevista)

Benefícios	Alto	Mediano	Baixo
Autonomia			
Circulação			
Crédito			
Outros:			

6.1. O sr. (a) prefere títulos de crédito (cheque, duplicata e NP) ou as outras formas de pagamento? Por que?

7. Caso não utilize outras formas de pagamento, quais dos motivos á seguir são os maiores mais relevantes para não adota-los?

Fatores	Alto	Mediano	Baixo
Cultura local			
Não dominar a tecnologia			
O custo para adoção e manutença			
Outros:			



**TERMO DE AUTORIZAÇÃO PARA PUBLICAÇÃO DIGITAL NA BIBLIOTECA
“JOSÉ ALBANO DE MACEDO”**

Identificação do Tipo de Documento

- () Tese
() Dissertação
() Monografia
(X) Artigo

Eu, Marcos Eliezer da Silva Leal,
autorizo com base na Lei Federal nº 9.610 de 19 de Fevereiro de 1998 e na Lei nº 10.973 de
02 de dezembro de 2004, a biblioteca da Universidade Federal do Piauí a divulgar,
gratuitamente, sem ressarcimento de direitos autorais, o texto integral da publicação
A Relevância Sobre o Uso do Cheque e da Nota promissória:
Um Estudo Multicasos Sob a Ótica dos Varejistas
do Centro comercial da cidade de Picos/PI
de minha autoria, em formato PDF, para fins de leitura e/ou impressão, pela internet a título
de divulgação da produção científica gerada pela Universidade.

Picos-PI 13 de Agosto de 20 14.

Marcos Eliezer da Silva Leal

Assinatura

Assinatura