



**UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS
COORDENAÇÃO DO CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS**



MÁRCIO GOMES DE MENEZES

**CONCESSÃO DE CRÉDITO: UM ESTUDO DA GESTÃO DO CHEQUE PÓS-
DATADO EM SUPERMERCADOS DE PEQUENO PORTE DA CIDADE DE
CAJAZEIRAS/PB.**

SOUSA-PB

2013

MÁRCIO GOMES DE MENEZES

CONCESSÃO DE CRÉDITO: UM ESTUDO DA GESTÃO DO CHEQUE PÓS-DATADO EM SUPERMERCADOS DE PEQUENO PORTE DA CIDADE DE CAJAZEIRAS/PB.

Monografia apresentada ao Curso de Ciências Contábeis, do Centro de Ciências Jurídicas e Sociais, da Universidade Federal de Campina Grande como requisito parcial à obtenção do grau de Bacharel.

Orientador: Prof. Me. Flávio Lemenhe

SOUSA-PB

2013

MÁRCIO GOMES DE MENEZES

CONCESSÃO DE CRÉDITO: UM ESTUDO DA GESTÃO DO CHEQUE PÓS-DATADO EM SUPERMERCADOS DE PEQUENO PORTE DA CIDADE DE CAJAZEIRAS/PB.

Essa monografia foi julgada e adequada para obtenção do grau de Bacharel em Ciências Contábeis, e aprovada em sua forma final pela Banca Examinadora designada pela Coordenação do Curso de Ciências Contábeis do Centro de Ciências Jurídicas e Sociais da Universidade Federal de Campina Grande-PB.

Coordenador do Curso de Ciências Contábeis

BANCA EXAMINADORA

PROF. Me. FLÁVIO LEMENHE

Presidente (Orientador)

PROF. Me. ANA FLÁVIA

Membro examinador 1

PROF. Me. GIANINNI MARTINS

Membro examinador 2

SOUSA-PB

2013

Dedico este trabalho aos meus pais, por terem me apoiado sempre que precisei e por terem acreditado sempre no meu potencial.

À minha noiva Maria Isabel que me ajudou em todas as dificuldades encontradas no percurso.

Ao meu amigo e padrinho José Soares, por sempre que precisei ter me ajudado.

Agradeço a Deus em primeiro lugar, por ter me guiado nesta trajetória.

A minha irmã Micheli, aos meus colegas de classe Raylson, Segundo, Carlos Alberto, Helton e, demais amigos.

E a todas as pessoas que direta ou indiretamente contribuíram para a realização deste estudo.

Em especial a meu orientador Prof. Me Flávio Lemenhe, por tanta eficiência e dedicação para realização deste trabalho.

"Algo só é impossível até que alguém duvide e acabe por provar o contrário."

Albert Einstein

RESUMO

O cheque é uma ordem de pagamento à vista, porém no comércio brasileiro é aceito o cheque com data futura, cheque pós-datado, devido a sua flexibilidade de parcelamento e prazos acordados no ato da compra, além dos baixos custos sobre este tipo de operação. O cheque pós-datado ainda é um dos meios de pagamento mais populares, mas este cada vez mais perdendo espaço para os pagamentos eletrônicos. O cheque foi extinto como meio de pagamento em alguns estabelecimentos devido a sua problemática com sustação, estelionato, roubo dentre outros motivos. Para venda com cheques o empresário deve adotar uma política de concessão de crédito, porém o não pagamento influencia diretamente no fluxo de caixa da empresa, gerando entre outros falta de capital de giro, levando à empresa a falência. A presente pesquisa teve como objetivo investigar os aspectos relacionados à concessão de crédito na venda com cheque pós-datado. Foi realizada uma pesquisa junto aos estabelecimentos comerciais de vendas em grosso e no varejo de estivas e cereais (Supermercados) da cidade de Cajazeiras – PB. Os instrumentos utilizados para coleta de dados foram questionários. A análise dos resultados mostrou que as empresas pesquisadas possuem uma boa aceitação do cheque pós-datado, no entanto não apresentam política para concessão de crédito nas vendas com cheque. Tem-se observado que a maioria das empresas pesquisadas não seguem as orientações dadas pela CDL de Cajazeiras em fazer as devidas consulta prévia e cadastro antes de receber cheques pós-datados. Como recomendação foi apresentada um modelo a partir do qual os gestores podem seguir para concessão de crédito na venda com cheque pós-datado.

Palavras-Chave: Cheque pós-datado. Concessão de crédito. Fluxo de caixa

ABSTRACT

The check is a cash payment order, but in the Brazilian trade a future dated check is accepted, a post-dated check, due to its flexibility for installment payment and agreed deadlines upon purchase, in addition to the low cost of this type of operation. The post-dated check is still one of the most popular means of payment, but it is increasingly losing ground to electronic payments. The check post-dated was extinguished as a means of payment in some establishments due to its problematic with canceling it out, embezzlement, theft, among other reasons. In order to sell with checks, the businessmen should adopt a policy of granting credit, but the non-payment directly influences the cash flow of the company, generating among other things, a lack of working capital, leading the company to bankruptcy. The present research aimed to investigate aspects related to granting credit on sales with post-dated check. We conducted a survey of business establishments of wholesale and retail of groceries and cereals (Supermarkets) city Cajazeiras-PB. The instruments used for data collection were questionnaires. The analyses of the results showed that the companies surveyed have a good acceptance of postdated check, however not present a policy on granting credit on sales by check. It has been observed that the majority of surveyed companies do not follow the guidelines given by the CDL Cajazeiras - PB on making the necessary consultation and registration before receiving postdated checks. As a recommendation, a model was presented from which managers can follow to granting credit on sales with post-dated checks.

Keywords: Post-dated check. Granting credit. Cashflow.

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Critérios de seleção da amostra.....	22
Tabela 2 - Seleção da amostra objeto da pesquisa.....	23
Tabela 3 - Amostra objeto da pesquisa	23
Tabela 4 - Classificação de pequena empresa segundo a LC 123/06.....	26
Tabela 5 - Classificação de pequena empresa segundo o SEBRAE – setor indústria.....	27
Tabela 6 - Classificação de pequena empresa segundo o SEBRAE – setor comércio e serviço.....	27
Tabela 7 - Classificação de pequena empresa segundo o BNDES.....	27
Tabela 8 - Entendimento do conceito de cheque pós-datado.....	48
Tabela 9 - Meios de pagamento oferecidos pelas empresas além do cheque	49
Tabela 10 - Participação das formas de pagamentos	49
Tabela 11 - Vendas em cheque para cada R\$ 100,00 de vendas em dinheiro (em R\$)	50
Tabela 12 - Utilização de cadastro na venda com cheque pós-datado.....	50
Tabela 13 - Análise de crédito na venda com cheque pós-datado	51
Tabela 14 - Controle e recebimento de cheque de terceiros	52
Tabela 15 - Motivos de devolução mais frequentes na empresa	53
Tabela 16 - Média de recebimento em R\$ e prazo médio de recebimento diante do cheque pós-datado	54
Tabela 17 - Treinamento aos funcionários prevendo perdas e fraudes	55
Tabela 18 - Serviços de consultas.....	56
Tabela 19 - Média mensal com devoluções em cheques pós-datado	57
Tabela 20 - Métodos de cobrança, média de recebimento e eficácia do método.....	58
Tabela 21 - Utilização de cheques pós-datado em desconto bancário.....	58
Tabela 22 - Utilização de cheques pós-datados para pagamento a fornecedores	59
Tabela 23 - Contador funcionário, informações e orientações do contador	60
Tabela 24 - Fluxo de caixa, controle e orientação do contador.....	61
Tabela 25 - Vantagens para vender no cheque pós-datado	61

LISTA DE GRÁFICOS E FIGURAS

Gráfico 1 - Motivos citados por ex-proprietários de empresas encerradas para o fechamento do negócio	29
Gráfico 2 - Taxa de mortalidade empresas de 2 anos para empresas constituídas em 2006, por Unidade da Federação verificadas nas bases de 2006, 2007, 2008 e 2009.	29
Figura 1 - Ciclos operacionais e de caixa	41

LISTA DE ABREVIATURAS E SIGLAS

AP	Ativo Permanente
BACEN	Banco Central
BNDES	Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social
CC	Código Civil
CDC	Código de Defesa do Consumidor
CLT	Consolidação das Leis do Trabalho
CDG	Capital de Giro
CDL	Câmara de Dirigentes Lojista
CF	Constituição Federativa
CO	Ciclo Operacional
CPC	Comitê de Pronunciamentos Contábeis
CPF	Cadastro de Pessoa Física
CNH	Carteira Nacional de Habilitação
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
LC	Lei Complementar
NBCT	Normas Brasileiras de Contabilidade Técnicas
NCG	Necessidade de Capital de Giro
PEs	Pequenas Empresas
PIB	Produto Interno Bruto
PMC	Prazo Médio de Cobrança
PME	Prazo Médio de Estocagem
PMF	Prazo Médio de Fabricação
PMPF	Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores
PMV	Prazo Médio de Venda
PP	Passivo Permanente
RG	Registro Geral
SEBRAE	Serviço de Apoio a Micro e Pequenas Empresas
SPC	Serviço de Proteção ao Crédito

Sumário

1 INTRODUÇÃO	15
1.1 Tema e problema	15
1.2 Objetivos	18
1.2.1 Objetivo geral	18
1.2.2 Objetivos específicos	18
1.3 Justificativa	18
1.4 Procedimentos metodológicos	19
1.4.1 Tipologia da pesquisa	19
1.4.2 Descrição da área de estudo	20
1.4.3 Universo da pesquisa.....	21
1.4.4 Procedimento e coleta de dados	22
1.4.5 Apresentação e interpretação dos dados	24
2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA	25
2.1 Gestão das pequenas empresas	25
2.1.1 Definição e classificação de pequenas empresas (PES)	26
2.1.2 Função econômica das pequenas empresas	27
2.1.3 A falta de gestão e a mortalidade das micro e pequenas empresas.....	28
2.1.4 A função do Contador nas pequenas empresas	30
2.2 Algumas considerações acerca do crédito.....	31
2.2.1 O conceito de crédito	31
2.2.2 Importância do crédito na economia	32
2.2.3 Política de crédito.....	33
2.3 A gestão financeira de empresas.....	33
2.3.1 Do capital de giro (CDG)	33
2.3.1.1 Terminologia do capital de giro	33
2.3.1.2 Capital de giro.....	34
2.3.1.3 Administração do capital de giro e contas a receber.....	35
2.3.1.4 Necessidades de capital de giro (NCG) e antecipação de cheque pós-datado.....	36
2.4 Do caixa	37
2.4.1 Administração do caixa	38
2.4.2 Fluxo de caixa como ferramenta gerencial.....	39
2.4.3 Ciclo operacional e Ciclo de caixa (ou financeiro).....	39

2.5 O cheque	41
2.5.1 Breves considerações acerca dos títulos de crédito	41
2.5.2 Princípios básicos dos títulos de crédito.....	42
2.5.2.1 Literalidade.....	42
2.5.2.2 Autonomia.....	43
2.5.2.3 Cartularidade.....	43
2.5.3 O conceito de cheque.....	44
2.5.4 O cheque pós-datado no comércio	45
2.5.4.1 Conceito de cheque pós-datado.....	45
2.5.4.2 Terminologia cheque pós-datado.....	46
2.5.4.3 O código de defesa do consumidor e o cheque pós-datado.....	47
3 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS.....	48
3.1 Entendimento do conceito de cheque pós-datado	48
3.2 Meios de pagamento oferecidos pelas empresas	48
3.3 Meios de recebimento dos pagamentos oferecidos pelas empresas	49
3.4 Volume de vendas realizadas em dinheiro <i>versus</i> vendas realizadas com cheque.....	49
3.5 Utilização de cadastro na venda com cheque pós-datado	50
3.6 Análise de crédito na venda com cheque pós-datado.....	51
3.7 Controle e recebimento de cheque de terceiros	52
3.8 Motivos de devolução mais freqüentes na empresa.....	53
3.9 Média de recebimento em R\$ e prazo médio de recebimento diante do cheque pós-datado ..	54
3.10 Treinamento aos funcionários prevendo perdas e fraudes	55
3.11 Serviço de consulta na hora da venda com cheque pós-datado.....	56
3.12 Média com devoluções em cheques pós-datado	56
3.13 Métodos de cobrança, média de recebimento e eficácia	57
3.14 Utilização de cheques pós-datado em desconto bancário	58
3.15 Utilização de cheques pós-datado para pagamento a fornecedores.....	59
3.16 Contador in loco na empresa, perdas com cheques pós-datado e orientações	59
3.17 Fluxo de caixa, controle e orientação do contador.....	60
3.18 Vantagens para vender no cheque pós-datado	61
3.19 O reconhecimento de perdas nas vendas com cheque pós-datado	62
3.20 Medida de satisfação na venda com cheque pós-datado.....	62
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES	64
4.1 Recomendações para futuras pesquisas	66

4.2 Sugestões ao comerciante quanto ao recebimento de cheques	67
REFERÊNCIAS.....	70
APÊNCIDES	78
ANEXOS.....	86

1 INTRODUÇÃO

1.1 Tema e problema

As empresas, ao realizarem suas atividades operacionais, necessitam de recursos financeiros. É de extrema importância que toda empresa, seja qual for seu ramo de negócio, gerencie o capital de giro e o fluxo de caixa e, acima de tudo possua uma política de crédito atuante a fim de reduzir substancialmente as perdas, fraudes e a inadimplência, para assim conseguir honrar os compromissos antes assumidos.

As pequenas empresas estão inseridas num cenário de concorrência acirrada onde na luta pela sobrevivência elas tem que necessariamente concorrer com as empresas de grande porte. Nessa luta pela sobrevivência, as empresas não medem esforços para conquistar os clientes o que cada vez mais depende da criatividade, inovação e controle.

Nesse cenário de concorrência, as vendas por meio de concessão de crédito tem sido uma estratégia cada vez mais utilizada pelas empresas, para manter uma carteira de clientes fiéis e alavancar suas receitas. Porém o grande problema é conseguir oferecer o crédito sem impactar o setor financeiro, ou seja, crédito que traga retorno positivo para a entidade.

A estratégia básica para oferecer o crédito é aprimorando as técnicas de análise para concessão de crédito e políticas de cobrança, também manter um controle mais eficiente sobre as contas a receber (ASSAF NETO E LIMA 2010).

Inexistente no meio físico concreto, os seres humanos estabeleceram o conceito de crédito e o aplicaram em sua prática social, percebendo a oportunidade de aperfeiçoar a sua circulação bem como a necessidade de solucionar problemas relativos ao comércio de mercadorias. Assim, o crédito surgiu nos primórdios da sociedade, que o viu como elemento novo a substituir momentaneamente o dinheiro, uma vez que com o crédito as pessoas podiam comprar a prazo, dando somente sua palavra com a promessa de futuro pagamento.

Deste modo, o crédito pode ser comparado como uma convenção celebrada por pessoas, onde há a confiança na palavra que uma dá à outra, de cumprir, no futuro, obrigação assumida. O crédito veio a facilitar as operações comerciais, marcando um

grande passo para o desenvolvimento de toda a sociedade. Com a utilização do crédito, as atividades pecuniárias tornaram-se mais fáceis, principalmente pelo fato de se dispor de prazo para efetuar o pagamento da dívida.

Ferreira e Requião *apud* Queiroz Júnior (2001, p. 01), mostram que “o cheque se reveste da natureza do título de crédito quando, pelo endosso, penetra no mercado de valores”. Nesse sentido, o cheque não é um instituto comercial recente, sendo que no século XIX já se falava em “recibos e mandatos ao portador, passados para serem pagos em contas correntes”, somente no final desse século surgiu a palavra “cheque” no vocabulário financeiro (QUEIROZ JÚNIOR, 2001).

O cheque no Brasil, segundo o artigo 32 da Lei nº 7.357/85, Lei do Cheque, é indiscutivelmente uma ordem de pagamento à vista, entretanto, o costume criou o uso do cheque pós-datado, popularmente conhecido como cheque pré-datado, este com data futura de apresentação ao sacado para desconto (COVELLO, 1994).

São muitas as razões para a rejeição de um cheque pelas empresas, porém as causas que tornam este título de crédito suspeito devem ser compreendidas, devido à grande problemática no seu pagamento e a falta de leis mais severas e as facilidades por parte das instituições bancárias.

O comerciante deve estabelecer alguns critérios e tomar muito cuidado para não ser vítima de fraude por parte dos estelionatários. Caso ocorra algum problema, o empresário deverá ter bons mecanismos de cobrança, contudo ainda em alguns casos o cheque pós-datado é uma boa opção de compra, porém o correto é substituir a aceitação desses mecanismos de recebimento por cartão de crédito e débito.

A gestão do capital de giro se tornou a peça fundamental para a sobrevivência das empresas e, sem uma gestão adequada, a empresa tende a trabalhar no vermelho e conseqüentemente entrar em estado de insolvência.

Santos (2010, p.1), segmenta o foco do gestor em duas preocupações principais: determinação da rentabilidade e gestão do capital de giro. Com relação à determinação da rentabilidade, ainda Santos (2010, p. 1) explica que “durante a fase de avaliação econômica que precede a abertura da empresa, a principal preocupação é com a determinação da rentabilidade do empreendimento.

Conforme estudos realizados pelo SEBRAE – SP (2008) as empresas estão fechando suas portas antes mesmo de completar um ano de existência, sendo uma das principais

causas a falta da gestão do capital de giro, com conseqüente aumento da inadimplência. É fundamental, diante desse contexto, ter uma preocupação na gestão dessas empresas, pois elas são responsáveis por mais da metade de trabalhadores assalariados. Diante disso verifica-se a importância de um contador eficiente para ajudá-las a resolverem seus problemas, pois, quem detém o controle das informações tem condições para avaliar, dentre diversas alternativas, a que poderá levar a empresa ao sucesso (MARION, 2009).

Já com relação à gestão do capital de giro, Santos (2010, p. 1) afirma que “o capital de giro é bastante suscetível às mudanças que acontecem continuamente no ambiente econômico em que a empresa atua”.

Ao apresentar os 7 pecados das pequenas empresas Marion (2010, p. 71) dentre eles “capital de giro e estoque” explica que: comprar mercadorias mais do que o necessário subtende-se que há redução do capital de giro e aumento do estoque. Conceder crédito sem uma correta avaliação pode resultar em níveis elevados de não recebimento das vendas, afetando o capital de giro da empresa. (MARION, 2010).

Tomando como base as relações apresentadas por Assaf Neto e Lima (2010, p. 286), nas quais $\text{Ativo Circulante} = \text{Capital de Giro} = \text{Capital Circulante}$; e $\text{Ativo Circulante} = \text{Disponível} + \text{Valores a Receber} + \text{Estoques}$, percebe-se que uma adequada gestão do capital de giro deve envolver as contas que compõem o Ativo Circulante. A gestão de valores a receber, por exemplo, envolve técnicas relacionadas à concessão de crédito e à cobrança, que devem garantir que as vendas a prazo não comprometam as atividades da empresa.

Assim, o presente trabalho se pretende analisar a gestão de cheques pós-datados de maneira que possam não afetar diretamente o capital de giro de uma empresa. Faz-se, então o seguinte questionamento: **as práticas adotadas pelos empresários pesquisados, ao concederem crédito por meio do cheque pós-datado, afeta o capital de giro?**

1.2 Objetivos

1.2.1 Objetivo geral

- Verificar se as práticas de concessão de crédito por meio da venda com cheque pós-datado afetam o capital de giro das empresas pesquisadas?

1.2.2 Objetivos específicos

- Identificar dentre os meios de pagamentos, a representatividade dos cheques pós-datados dentro das pequenas empresas;
- Verificar as práticas da concessão de crédito sob a forma de cheques pós-datados adotadas pelos gestores;
- Identificar os reflexos da não utilização de uma política de concessão de crédito pelas pequenas empresas;
- Verificar a participação do contador na gestão do crédito por meio de cheque e na gestão do fluxo de caixa;
- Propor critérios para concessão de crédito sobre forma de cheques pós-datados.

1.3 Justificativa

Este trabalho promoverá um estudo sobre o cheque pós-datado e sua relação com o capital de giro e o fluxo de caixa das empresas. Apresentando uma visão geral sobre cheque pós-datado e a gestão do capital de giro. A principal contribuição da pesquisa consistiu em oferecer conhecimento e informações acerca do cheque pós-datado, a relevância de uma política de crédito e a influência da mesma no capital de giro das empresas.

Todo trabalho embasado numa pesquisa que tenha como objetivo conhecer a realidade das pequenas e médias empresas justifica-se por si só, pois a ciência da informação nesta área é inversamente proporcional à sua importância na economia nacional e regional. (BORTOLI 1980, apud EINSFELD, 2011).

A idéia de se desenvolver o presente estudo deu-se pelo fato do pesquisador trabalhar em linha direta no ramo de consultoria em cobranças e também a necessidade da realização do trabalho de conclusão de curso em Ciências Contábeis.

Do ponto de vista prático, espera-se que este trabalho contribua no sentido de ampliar os conhecimentos em relação à gestão do cheque pós-datado, no que diz respeito à concessão de crédito e também sirva como referência para os gestores das pequenas empresas, profissionais da área contábil e acadêmicos em geral buscarem assim uma melhor forma de se concederem o crédito e a cima de tudo melhores estratégias de cobranças.

1.4 Procedimentos metodológicos

1.4.1 Tipologia da pesquisa

A metodologia de uma pesquisa científica segundo Lakatos e Marconi (2006, p.185), é “o aperfeiçoamento dos procedimentos e critérios utilizados na pesquisa.”, portanto, trata-se da descrição fidedigna de como foi desenvolvida esta pesquisa.

Diante disso, quanto aos meios, considera-se esta, como sendo uma pesquisa bibliográfica, pois busca discutir a partir da revisão da literatura existente sobre o tema abordado, abrangendo livros, teses de doutorado, dissertação de mestrado, monografias, Leis, enciclopédias, coleções, artigos, revistas, jornais on-line retirados de bibliotecas digitais, dentre outros.

Na concepção de Lakatos e Marconi (2006, p. 185):

A pesquisa bibliográfica, ou de fontes secundárias, abrange toda bibliografia já tornada pública em relação ao tema de estudo como revistas, livros, monografias, teses. Sua finalidade é colocar o pesquisador em contato direto com tudo o que foi escrito, dito ou filmado sobre o assunto.

Apesar da existência de outras pesquisas envolvendo o tema, há ainda, fatos a serem destacados na problemática deste estudo. No entanto, esta não se configura como uma mera repetição de discursos, e sim, como uma nova reflexão a cerca da temática abordada, chegando assim, conforme Lakatos e Marconi (2006, p.185), propiciar “[...] o exame de um tema sob novo enfoque ou abordagem, chegando a conclusões inovadoras”.

A abordagem estabelecida para a realização desta, enquadra-se em uma pesquisa quantitativa e qualitativa. De acordo com Lakatos e Marconi (2006, p. 269), a metodologia qualitativa, “preocupa-se em analisar e interpretar aspectos mais profundos, descrevendo a complexidade do comportamento humano”. É, considerada, quantitativa, por que houve a tabulação dos dados. Assim explana Fonseca (2002, p. 20), que:

[...] os resultados da pesquisa quantitativa podem ser quantificados. Como as amostras geralmente são grandes e consideradas representativas da população, os resultados são tomados como se constituíssem um retrato real de toda a população alvo da pesquisa. [...] A pesquisa quantitativa se centra na objetividade. [...] A utilização conjunta da pesquisa qualitativa e quantitativa permite recolher mais informações do que se poderia conseguir isoladamente.

1.4.2 Descrição da área de estudo

A presente pesquisa foi aplicada na Cidade de Cajazeiras/PB, situada na extremidade ocidental do Estado da Paraíba. Pertencente à Mesorregião do Sertão Paraibano e a Microrregião de Cajazeiras, localiza-se a oeste da capital do estado. Sua população recenseada pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) em 2010 foi de 58.446 habitantes, sendo o oitavo município mais populoso do estado e o primeiro de sua microrregião.

O Produto Interno Bruto (PIB) de Cajazeiras é o maior de sua microrregião, destacando-se na área de prestação de serviços. Os R\$ 48.576 arrecadados são de impostos sobre produtos líquidos de subsídios a preços correntes. De acordo com dados do IBGE, relativos ao ano de 2008, o PIB do município era de R\$ 399.740. O PIB per capita é de R\$ 6.937,03. Em termos de economia, o setor terciário é o mais relevante para o município, sendo a maior fonte geradora do PIB. A prestação de serviços rende R\$ 293.268 ao PIB municipal (CAJAZEIRAS/ECONOMIA, 2013).

Conforme o IBGE, a cidade possuía no ano de 2008, 1.287 empresas e estabelecimentos comerciais atuantes. Portanto, a pesquisa ocorreu na cidade de Cajazeiras-PB de forma espontânea, embora a cidade possua um amplo comércio, sendo referência em economia para outras cidades circunvizinhas e ser uma das cidades mais desenvolvidas do estado paraibano.

As variáveis norteadoras ao estudo versaram no conhecimento sobre gestão de empresas, política de concessão de crédito através do cheque pós-datado, da gestão do capital de giro e também no que diz respeito à gestão do fluxo de caixa.

1.4.3 Universo da pesquisa

O universo da pesquisa são todos os supermercados da cidade de Cajazeiras/PB. Segundo Lakatos e Marconi (2006, p. 41) população ou universo “é o conjunto de seres animados ou inanimados que apresentam pelo menos uma característica em comum almejando uma informação bem próxima da realidade e também considerando a viabilidade dessa pesquisa”. Em primeira instância foi solicitada via requerimento (Ver Apêndice C) à Câmara de Dirigentes Lojista (CDL) da cidade de cajazeiras/PB, uma relação de todos os estabelecimentos comerciais de vendas em grosso e no varejo de estivas e cereais (supermercados). Por meio desse relatório recebido, constatou-se que no município há 45 estabelecimentos comerciais, dentre mercadinhos e supermercados, excluindo os informais (Ver Anexo).

A partir dessa relação, classificada como população, foi feita uma triagem, para que da mesma seja retirada uma amostra, os quais participaram efetivamente da pesquisa aprofundando assim a temática estudada. Para Lakatos e Marconi (2006, p. 41) amostra “é uma porção ou parcela, convenientemente selecionada do universo (população); é um subconjunto do universo”.

Houve 05 (cinco) critérios como primordiais para escolha dessa amostra:

- Ser sediada no município de Cajazeiras/PB;
- Ser supermercado;
- Ter receita bruta anual superior a R\$ 360.000 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000(três milhões e seiscentos mil reais), ou seja, empresa de pequeno porte;
- Ter de 10 a 49 Funcionários e;
- Venderem com cheques pós-datados.

Tabela 1 - Critérios de seleção da amostra

Critério de seleção	Requisitos
1 - Sede no Município	Cajazeiras
2 – Ramo de atuação	Supermercado
3 – Receita bruta anual	Acima de 360.000 até 3 600.000
4 – Quantidade de funcionário	Entre 10 e 49
5 – Ter forma de pagamento	Cheque pós-datado

Fonte: Dados da pesquisa, (2013).

Tendo como fundamentação para o critério (3), o Art. 3º, da Lei Complementar nº123/06 (Simples Nacional), ou seja, que esteja dentro da classificação de micro ou pequena empresa. A base para o critério de (4) veio do Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE), pois ele utiliza o número de empregados para de classificação do porte das empresas. Os demais critérios são para dar mais relevância à pesquisa e, torna viável.

Portanto do total da população que era de (45), foram classificadas 06 empresas que preencheram os requisitos formulados, passando estas a ser amostra da pesquisa.

1.4.4 Procedimento e coleta de dados

Os instrumentos de coleta de dados utilizados na presente pesquisa foram questionários. De acordo com Marconi e Lakatos (2006, p. 203), questionário é definido como sendo:

[...] um instrumento de coleta de dados, constituído por uma série ordenada de perguntas, que devem ser respondidas por escrito e sem a presença do entrevistador. Em geral, o pesquisador envia o questionário ao informante, pelo correio ou por um portador; depois de preenchido, o pesquisado devolve-o do mesmo modo.

Antes de responderem o primeiro questionário, os gestores foram inseridos ao assunto da pesquisa por um texto inicial (ver apêndice A). O referido texto apresenta a finalidade do questionário e o objetivo da pesquisa. Elucida aspectos como a confidencialidade dos dados e informa uma pré-disposição para um ser aplicado um segundo questionário caso a empresa seja contemplada na segunda etapa da pesquisa. Apresentam também, dados do autor e orientador, disponibilizando informações para contato.

Inicialmente foi entregue um questionário (ver apêndice A) a população para seleção da amostra, contendo três questões básicas. A primeira questão visava saber a faixa de faturamento e qual o porte da empresa. A segunda também visava saber qual o porte da empresa, mas pelo número de funcionários. Já o terceiro questionamento buscava saber se

a empresa vendia no cheque pós-datado. O período de aplicação desse questionário ocorreu no mês de dezembro de 2012.

Da população em estudo obteve-se: do total de 36 empresas devolveram os questionários respondidos; 03 não devolveram; 01 das empresas o gestor não estava na organização no período de aplicação do questionário; 03 não se dispuseram a participar da pesquisa e 02 supermercados não foram localizadas ou não existem mais.

Tabela 2 - Seleção da amostra objeto da pesquisa

Seleção da amostra objeto da pesquisa	Quantidade
Total de supermercados e mercadinhos de acordo com relatório da cdl	45
Empresas que não devolveram os questionários	(03)
Gestores não encontrados na organização no período de aplicação do questionário.	(01)
Empresa que não se dispuseram a participar da pesquisa	(03)
Empresas que não foram localizadas	(02)
Empresas que devolveram o questionário assinado	36

Fonte: Dados da pesquisa, (2013).

Na segunda parte da pesquisa os questionários (ver apêndice B) foram entregues a amostra. Essa etapa ocorreu no início do mês de Janeiro de 2013 e coletados até o meio do mesmo mês. O referido questionário era composto por 27 perguntas, apresentando perguntas fechadas, abertas e de múltipla escolha, considerando a prerrogativa de que um bom questionário deve apresentar de 20 a 30 perguntas (LAKATOS e MARCONI; 2006).

No ponto de vista de Lakatos e Marconi (2006, p.101-103):

Perguntas abertas [...] são as que permitem ao informante responder livremente, usando linguagem própria, e emitir opiniões, [...] as perguntas fechadas [...] são aquelas que o informante escolhe sua resposta entre duas opções: sim e não, [...] e as perguntas de múltipla escolha são perguntas fechadas, mas que apresentam uma série de possíveis respostas [...].

Em relação à amostra, dos classificados para segunda fase da pesquisa 05 entregaram os questionários respondidos e apenas 01 não devolveu, alegando sempre falta de tempo para responder.

Tabela 3 - Amostra objeto da pesquisa

Amostra objeto da pesquisa	Quantidade
Total de empresas selecionadas	06
Empresas que devolveram o questionário	(05)

Empresas que não devolveram o questionário	(01)
Empresa participantes da pesquisa	05

Fonte: Dados da pesquisa, (2013).

1.4.5 Apresentação e interpretação dos dados

Os tratamentos dos dados foram realizados através de uma análise qualitativa-quantitativa. Na análise quantitativa foi utilizado o Microsoft Excel sendo os cálculos meramente percentuais, sem maiores sofisticções matemáticas ou estatísticas.

2 FUNDAMENTAÇÃO TEÓRICA

Para o desenvolvimento do estudo foi utilizado, primeiramente uma explanação teórica sobre as pequenas empresas e sua importância na economia, a seguida por algumas considerações acerca do crédito, gestão financeira das empresas tratando da gestão do capital de giro e gestão do fluxo de caixa e por fim um estudo mais detalhado sobre o cheque pós-datado. O trabalho foi dividido em I Introdução, II Fundamentação Teórica, III Descrição e Análise dos Dados e IV Considerações Finais e Recomendações.

Afundamentação teórica encontra-se dividido em subtítulos. O primeiro traz uma contextualização das pequenas empresas, sua classificação, importância na economia e sua gestão. O segundo subtítulo apresenta algumas considerações acerca do crédito, tratando do seu conceito seus princípios fundamentais, sua importância na economia abordando ainda aspectos sobre a política de crédito.

O terceiro subtítulo relaciona a gestão financeira de empresas, onde trataremos do capital de giro sua gestão necessidade de capital de giro e antecipação de cheque pós-datado, aspectos relacionados ao caixa, sua administração e sua importância como ferramenta gerencial.

O quarto e último subtítulo da fundamentação tratam dos títulos de crédito e seus princípios fundamentais, no qual se analisou o cheque pós-datado no comércio, bem como suas particularidades e como o mesmo está entendido no código de defesa do consumidor

Finalmente concluindo o presente estudo, são feitas algumas considerações sobre as pequenas empresas e sua importância na economia brasileira, bem como uma política de crédito forte e sua gestão financeira para seu desenvolvimento e desenvolvimento do país. As considerações são traçadas em face da utilização dos cheques pós-datados e sua importância como meio de recebimento. Por fim, são feitas recomendações aos gestores como proceder na venda com cheque pós-datado.

2.1 Gestão das pequenas empresas

2.1.1 Definição e classificação de pequenas empresas (PES)

Conforme o capítulo II da Lei Complementar 123/06 alterada pela Lei nº 12.792, de 28 de março de 2013, é redigida a definição de Micro e Pequena Empresa, sendo, portanto interessante para o objeto deste capítulo. Conforme a referida lei, o enquadramento de MPEs configura-se como segue:

Art.3º. Para os efeitos desta Lei Complementar, consideram-se microempresas ou empresas de pequeno porte a sociedade empresária, a sociedade simples e o empresário a que se refere o art. 966 da Lei no 10.406, de 10 de janeiro de 2002, devidamente registrados no Registro de Empresas Mercantis ou no Registro Civil de Pessoas Jurídicas, conforme o caso, desde que:

II - no caso da empresa de pequeno porte, aufera, em cada ano-calendário, receita bruta superior a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) e igual ou inferior a R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais).

Tabela 4 - Classificação de pequena empresa segundo a LC 123/06

Porte	Critério
Empresa de pequeno porte	Acima de R\$ 360.000,00 Até R\$ 3 600.000,00

Fonte: LC 123/06.

Segundo o artigo acima reverenciado, o enquadramento da empresa em Pequeno porte depende de sua receita bruta. Conforme o §1º do art. 3º da LC 123/06 “Considera-se receita bruta [...], o produto da venda de bens e serviços nas operações de conta própria, o preço dos serviços prestados e o resultado nas operações em conta alheia, não incluídas as vendas canceladas e os descontos incondicionais concedidos”.

Já o SEBRAE utiliza o critério relacionado ao setor de atuação e ao número de empregados para classificação do porte das empresas sendo:

I - Indústria:

[...]

Pequena empresa: de 20 a 99 empregados

[...]

II - Comércio e Serviços

[...]

Pequena empresa: de 10 a 49 empregados

[...]

Segue de acordo com o SEBRAE a tabela de classificação por numero de funcionários do setor industrial (Tabela 5):

Tabela 5 - Classificação de pequena empresa segundo o SEBRAE – setor indústria

Porte	Nº de empregados
Empresa de pequeno porte	De 20 a 99

Fonte: SEBRAE (2012).

Segue conforme o SEBRAE a tabela de classificação por numero de funcionários do setor de comercial e de serviços (Tabela 6):

Tabela 6 - Classificação de pequena empresa segundo o SEBRAE – setor comércio e serviço

Porte	Nº de empregados
Empresa de pequeno porte	De 10 a 49

Fonte: SEBRAE (2012).

Além dos dois critérios mostrados acima, para classificar o porte da empresa o Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Sustentável (BNDES) (Tabela 7), que é um órgão de financiamento, tem sua classificação própria para o porte das empresas, o critério utilizado é igual à utilizada pela LC 123/06, ou seja, é de acordo com a receita anual, apenas diferenciando nos valores arrecadados. Portanto a pequena empresa é classificada quanto ao porte, de acordo com seguinte categoria:

[...]

2. Pequenas Empresas: Receita Operacional Bruta anual ou anualizada superior a:R\$ 2.400.000,00 (dois milhões e quatrocentos mil reais) e inferior ou igual a R\$ 16.000.000,00 (dezesesseis milhões de reais).

Tabela 7 - Classificação de pequena empresa segundo o BNDES

Porte	Faturamento
Pequena empresa	Acima de R\$ 2,4 milhões até R\$ 16 milhões.

Fonte: BNDES (2010).

Ressaltando, o SEBRAE utiliza o critério por número de empregados para classificação do porte das empresas, para fins bancários, ações de tecnologia, exportação e outros. Já o BNDES é um órgão de financiamento, e tem sua classificação própria para fins de linha de crédito. (Contudo para fins legais vale o contido na LC 123/06).

2.1.2 Função econômica das pequenas empresas

De acordo com o SEBRAE (2011), o Brasil, possui mais de seis milhões dentre micro e pequenas empresas, 1,5 milhão de empreendedores individuais e ainda possui no total 10 milhões de informais. As micro e pequenas empresas respondem por 99% das empresas; 60% dos empregos com carteira assinada; e 20% do Produto Interno Bruto (PIB).

Para o diretor-superintendente do SEBRAE/PR, Allan Marcelo de Campos Costa fala que as: “pequenas empresas formam um dos segmentos que mais movimentam a economia. Os pequenos negócios geram empregos, renda, amortecem crises e dão dinamismo aos municípios”.

Cabe ressaltar que a própria Constituição da República Federativa do Brasil de 5 de outubro de 1988 - CF/88, reconhece a importância das pequenas empresas que visa a incentivar o desenvolvimento e a manutenção delas conforme se expõe no Art. 179.

A União, os Estados, o Distrito Federal e os Municípios dispensarão às microempresas e às empresas de pequeno porte, assim definidas em lei, tratamento jurídico diferenciado, visando a incentivá-las pela simplificação de suas obrigações administrativas, tributárias, previdenciárias e creditícias, ou pela eliminação ou redução destas por meio de lei. (BRASIL, 1988).

Porém, existe um fato comprometedor para o não crescimento em número de empresas e, por conseguinte, da economia, que são os altos índices de mortalidade precoce de micro e pequenas empresas, gerados, portanto de diferentes elementos e condições ligadas a estas unidades produtivas.

2.1.3 A falta de gestão e a mortalidade das micro e pequenas empresas

De acordo com a pesquisa realizada pelo SEBRAE-SP (2013) “Doze anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas”, a taxa de mortalidade das empresas paulistas, constituídas entre 2003 e 2007 é de 27%, para empresas com um ano de atividade, ou seja, a cada 100 empresas paulistas abertas, 27 não ultrapassam o primeiro ano de atividade.

Diante desse cenário, Marion (2009, p. 26) tem observado com frequência que:

[...] várias empresas, principalmente as pequenas, têm falido ou enfrentam sérios problemas de sobrevivência. Ouvimos empresários que criticam a carga tributária, os encargos sociais, a falta de recursos, os juros altos etc., fatores esses que, sem dúvida, contribuem para debilitar a empresa. Entretanto, descendo fundo em nossas investigações, constatamos que muitas vezes a ‘célula cancerosa’ não repousa nessas críticas, mas na má gerência [...].



Gráfico 1 - Motivos citados por ex-proprietários de empresas encerradas para o fechamento do negócio

Fonte: SEBRAE, 2008.

Analisando o Gráfico 1, verifica-se que os principais fatores apresentados têm relação direta com a gestão da empresa, perante esse cenário é de extrema importância que o administrador financeiro destine atenção particular à gestão financeira da empresa, oferecendo destaque à Gestão do Capital de Giro, portanto para que a carência do mesmo não seja um fator preponderante para o fim de suas atividades.

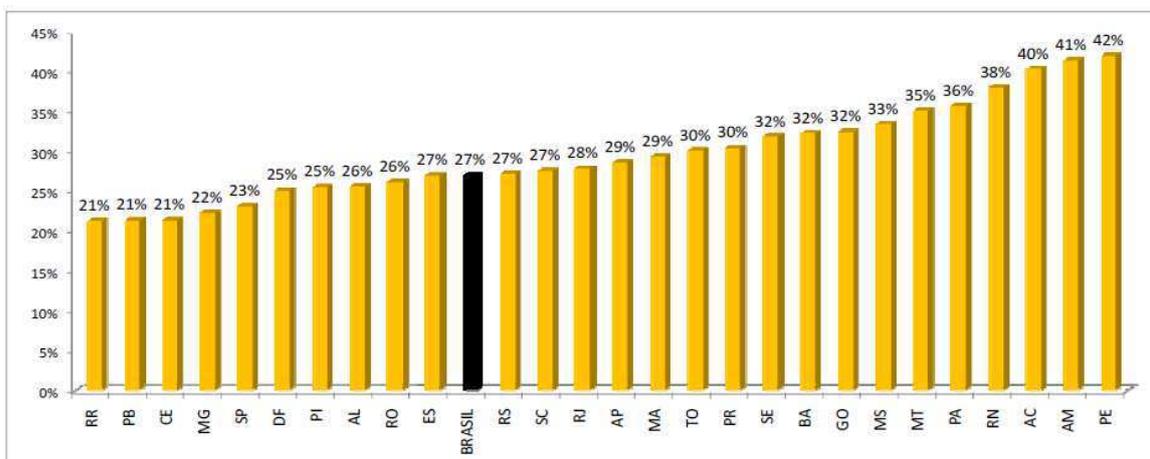


Gráfico 2 - Taxa de mortalidade de empresas de 2 anos para empresas constituídas em 2006, por Unidade da Federação verificadas nas bases de 2006, 2007, 2008 e 2009.

Fonte: SEBRAE, 2010

De acordo com a pesquisa e o Gráfico 2, dez Unidades da Federação apresentam taxas de mortalidade de empresas com até 2 anos inferiores à média nacional. São referencias os estados de Roraima, Paraíba e Ceará, com taxas de mortalidade de apenas (21%), seguidos por Minas Gerais (21%), São Paulo (23%) e o Distrito Federal (25%). Dezesete Unidades da Federação apresentam taxas de superiores à média nacional. São destaques os estados que apresentam as taxas de mortalidade mais altas: Pernambuco (42%), Amazonas (41%)e Acre (40%).

2.1.4 A função do Contador nas pequenas empresas

Durante muito tempo a contabilidade predominou no mundo como ciência. Os primeiros estudos realizados por Luca Pacioli evidenciou que a contabilidade era utilizada para auxiliar os gestores no controle organizacional, seja para apenas saber o custo real dos produtos ou simplesmente para saber o patrimônio das empresas. Com o decorrer do tempo a contabilidade passou a servir exclusivamente ao fisco como base para tributação, a finalidade principal, de gerar informações fidedignas para as organizações, desviou para o lado obscuro da contabilidade fiscal(VIEIRA JÚNIOR, 2011).

Nesse sentido descreve Marion (2009, p. 25) que, “em nosso país, em alguns segmentos da nossa economia, principalmente na pequena empresa, a função do contador foi distorcida(infelizmente), estando voltada exclusivamente para satisfazer às exigências do fisco”.

Com o advento da Lei 11.638/07 e 11.941/09, que alterou a Lei 6.404/76, pode-se dizer que a ciência contabil retornou, passando a contabilidade a ser realmente como deve ser: Geradora de informações úteis e fidedignas para a tomada de decisões, tendo ênfase maior a classe contábil, que passou a ser visto com olhares diferentes pelas organizações, ao invés de apenas fazer cálculos de tributos, impostos, folha de pagamento, cálculos trabalhistas e lançamentos de notas fiscais, voltaram-se para as gerar informações úteis e tempestivas dentro das empresas.

Descreve Lordêlo e Figueiredo (2005, p. 06) que “na atualidade o papel do Contador vai muito além de simplesmente identificar problemas”. De certo modo, ele tem que conhecer a organização e deve atuar sempre no sentido de corrigir as falhas existentes dentro do

processo de gestão. Assim, ele ajuda no desenvolvimento da empresa contribuindo para o aperfeiçoamento de sua competitividade e ascensão no mercado tão concorrido.

2.2 Algumas considerações acerca do crédito

2.2.1 O conceito de crédito

O crédito surgiu nos primórdios da sociedade, que o viu como elemento novo a substituir em alguns momentos o dinheiro, as pessoas podiam comprar a prazo, dando apenas sua palavra com a promessa para futuro pagamento.

Crédito no sentido contábil, por exemplo, é o lançamento feito na conta de representação da origem de um valor. Com sentido econômico, é a cessão de mercadoria, serviço ou importância em dinheiro, para pagamento futuro. No que se refere ao sentido jurídico, crédito é o direito que uma pessoa física ou jurídica tem de cobrar uma prestação assumida por alguém, na qual esta manifestou sua vontade, nascendo assim uma obrigação de ter que pagar esta prestação num tempo determinado (AVELAR, 2006).

No meio comercial o crédito envolve um ato de fé, de confiança, do credor no devedor, é a segurança que uma pessoa sente em face de uma obrigação a ser cumprida pela outra, esperando aquela em receber um bem ou valor que esta assumiu em prestar. Daí a raiz etimológica do termo crédito, do latim *creditum*, que deriva da expressão *credere* que significa “confiar”, “ter fé”. Em sua acepção econômica significa a confiança que uma pessoa detém em outra, a quem confia coisa sua para que, posteriormente, receba coisa equivalente (MIRANDA, 2001).

Para o Banco Popular do Brasil, Crédito é um termo que traduz confiança, e deriva da expressão “crer”, acreditar em algo, ou alguém. O crédito, sob o aspecto financeiro, significa dispor a um tomador, recursos financeiros para fazer frente a despesas ou investimentos, financiar a compra de bens, etc.

Seguindo essa corrente, Fran Martins (2010, p. 03), apresenta seu conceito dizendo que: “o crédito é a confiança que uma pessoa inspira a outra de cumprir, no futuro, obrigação atualmente assumida”.

Deste modo, o crédito pode ser comparado como uma convenção celebrada por pessoas, onde há a confiança na palavra que uma dá à outra, de cumprir, no futuro, obrigação assumida. O crédito veio a facilitar as operações comerciais, marcando um grande passo para o desenvolvimento de toda a sociedade. Com a utilização do crédito, as atividades pecuniárias tornaram-se mais fáceis e rápidas, principalmente pelo fato de se dispor de prazo para efetuar o pagamento da dívida (FRAN MARTINS, 2010).

2.2.2 Importância do crédito na economia

O capitalismo deu alavancagem ao crédito, pois, os proprietários de grandes capitais eram seduzidos pelas vantagens que ele oferecia como os juros que recebiam do devedor.

A Revolução Industrial foi outro fator de grande importância para o crescimento do crédito. Em época de crescimento e necessitando de recursos para compra de máquinas e equipamentos o industrial era obrigado a buscar recursos de terceiros para suas necessidades (MIRANDA, 2001).

Rosa Junior (2002, p. 05), demonstra através de exemplos a importância do crédito na economia:

1º o lavrador que pode vender sua safra futura, e, portanto, inexistente, aplicando o produto recebido no aperfeiçoamento da sua lavoura, ou, então, obter empréstimo, dando a safra futura como garantia; 2º o industrial que pode, sem vender o bem produzido, aplicar o valor do crédito na compra de novas máquinas para melhorar sua produção; 3º o comerciante que pode sem alienar seu estoque utilizar o valor do crédito para obtenção de recursos, permitindo-lhe colocar, gradativamente, no mercado os bens armazenados, e, desse modo, não só manter o seu negócio, como também obter lucro, podendo pagar antecipadamente o crédito.

Com a expansão do crédito, hoje o empresário pode garantir a venda a prazo de seus produtos, aumentando suas vendas e, conseqüentemente o poder de compra dos seus clientes, transformando esse crédito dado em riqueza futura. Porém, o crédito transforma o capital inerte em capital circulante, ensejando-lhe uma maior utilidade, fazendo-o mais produtivo (FAZZIO JÚNIOR, 2005).

O crédito ou direito de crédito assume forma material, através de um documento que ateste sua existência, transferível a terceiros e amparado por lei, estaremos assim diante de um título de crédito. *“ele é no comércio maravilhoso instrumento de circulação, tendo-se irradiado pela vida civil”* (MENDONÇA, Apud ROCHA 2009).

2.2.3 Política de crédito

Na política de crédito os parâmetros básicos devem ser bem definidos, tratando dos aspectos de prazos, seleção de clientes e limite de crédito. Nessa política são encontrados elementos necessários para a concessão do crédito esta, que representa os pré-requisitos a serem atendidos pelos clientes para concessão da venda a prazo, monitoramento e cobrança das vendas, este auxilia nos procedimentos que a empresa deverá utilizar para cobrar seus devedores, seja de uma simples carta nos casos simples e nos casos mais graves entrar com processo judicial ou até mesmo terceirizar as cobranças em empresas especializadas (SOUSA e CHAIA, 2000).

Se a empresa não possuir uma política de crédito rígida, os riscos aumentam, provocando sérios problemas de capital de giro e fluxo de caixa. Se a empresa mantiver uma política de crédito aberta conseqüentemente as vendas aumentaram, por outro lado acarretarão em maiores despesas e problemas para os recebimentos. O Limite de crédito também deve ser bem administrado pelo financeiro, segmentando valores por responsabilidades (RENATO, 2011).

2.3 A gestão financeira de empresas

2.3.1 Do capital de giro (CDG)

2.3.1.1 Terminologia do capital de giro

O Capital de Giro ou Ativo Corrente, em inglês *Working Capital* é o recurso utilizado para sustentar as operações do dia-a-dia da empresa, ou seja, é o capital disponível para condução normal dos negócios da empresa, é um recurso de rápida renovação, que representa a liquidez das operações disponíveis para a entidade ou seja a solvência da mesma (ITAVO, 2012).

Assaf Neto e Silva (2002, p. 14), definem o termo GIRO como “recursos correntes (curto prazo) e são identificados no ativo circulante e passivo circulante das empresas”.

Nesse contexto Souza (2008, p.), define que: “o capital de giro é formado pelos estoques e por valores mantidos em conta-corrente utilizados para financiar o giro das operações”.

Doravante, o renomado Assaf Neto (2008, p. 516), alega em sua obra *Finanças Corporativas e Valor* que: “qualquer que seja a definição adotada, o conceito de capital de giro (ou de capital circulante) identifica os recursos que giram (circulam) várias vezes em determinado período”.

Na visão de Fleuriet, Kehdy e Blanc, *apud*. Machado *et al.*,(2004, p. 03) “o capital de giro é um conceito econômico financeiro e não uma definição legal, constituindo uma fonte de fundos permanente utilizada para financiar a necessidade de capital de giro da empresa”.

O termo capital de giro provém da visão operacional da geração de lucros, no sentido de, comprar estoques, produzir, vender e receber, voltar a comprar estoques, produzir vender/receber, ou seja, a gestão da utilização dos recursos necessários para o processo de transformação, a gestão do processo de transformação dos produtos em serviços, e por último a gestão do processo de entrega dos produtos e serviços aos clientes (PADOVEZE, 2005).

Diante de tantos conceitos Gitman (2010, p. 547), tem a sua definição no tocante capital de giro: “representa a porção do investimento que circula, de uma forma para outra na conduta normal dos negócios”.

É sabido que diante do seu processo operacional, a empresa utiliza uma parte de seu capital como capital de giro tendo o principal intuito de financiar a compra de estoque, suas vendas a prazo, e também os custos operacionais (fixos e variáveis).

2.3.1.2 Capital de giro

Pode-se afirmar que o capital de giro representa o volume de investimentos de curto prazo aplicados no ativo circulante, englobando dentre outros o caixa, aplicações financeiras e contas a receber de clientes (VIEIRA, 2005).

De acordo com Fleuriet, Kehdy e Blanc, *Apud* Amaral e Ladeira (2004, p. 54):

O capital de giro apresenta-se razoavelmente estável ao longo do tempo. Diminui quando a empresa realiza novos investimentos em bens do ativo permanente. [...] O capital de giro pode ser negativo. Nesse caso o ativo permanente é maior do que o passivo permanente, significando que a empresa financia parte de seu permanente com curto prazo.

Conforme ainda Assaf Neto e Silva (2002, p. 135), é correto afirmar que “o capital de giro tem importância relevante no desempenho operacional das empresas, cobrindo geralmente mais da metade de seus ativos totais investidos”.

Para que possa obter o capital de giro (CDG), deve-se fazer a diferença entre o passivo permanente (PP) e o ativo permanente (AP).

Gitman (2010, p. 547),relata que “a diferença entre o ativo circulante e o passivo circulante é definido como sendo capital de giro líquido”. Na mesma linha ele diz: “quando o ativo circulante supera o passivo circulante a empresa tem capital de giro positivo. quando o primeiro é inferior ao segundo, tem-se capital de giro líquido negativo”.

Em outras palavras, o capital de giro é o que faz a empresa funcionar, portanto são os recursos utilizados para financiar suas operações. Uma parte dos recursos advindos de fundos fixos são precisos para financiar a necessidade de capital de giro, já que a grande maioria dos recursos são destinados para financiar as aplicações do ativo permanente.

2.3.1.3Administração do capital de giro e contas a receber

Para a administração do capital de giro, principalmente aquelas empresas que trabalham com recursos limitados, o controle de das vendas é de suma importância para um adequado desempenho financeiro e econômico, pois representa uma parcela substancial de seus ativos. A empresa deve ter o controle das contas a receber de todos os valores que terceiros devem a ela, assim como procedimentos de cobrança, recebimento e quitação de títulos.

Nesse contexto Ludícibus *et al.*, (2010, p. 54) referenciam:

As contas a receber representam, normalmente, um dos mais importantes ativos das empresas em geral. São valores a receber decorrentes de vendas a prazo de mercadorias e serviços a clientes [...] não representam o objeto principal da empresa, mas são normais e inerentes às suas atividades.

As contas a receber são oriundas das vendas a prazo que são feitas após a concessão do crédito e são fundamentais para aumentar as vendas e o giro dos estoques. Os principais problemas encarados pela administração do capital de giro são a inadimplência e o descasamento nos prazos de recebimento e pagamento. A inadimplência causa um maior choque negativo no ciclo do capital de giro, provocando, em muitos casos, a necessidade de procurar recursos financeiros em instituições bancárias que são as fontes mais comuns. Os

quais são utilizados para normalmente para pagamento de salários dos funcionários e obrigações diversas, de prazo imediato (TRINDADE, 2010).

Seguindo esse raciocínio, Guimarães (2004, p. 32), afirma o seguinte: “a administração do capital de giro abrange as contas do ativo circulante e passivo circulante e a manutenção a nível satisfatório de capital de giro garante uma razoável margem de segurança para a empresa”.

Para Assaf Neto e Silva (2002, p.13) “uma administração inadequada do capital de giro resulta, normalmente, em sérios problemas financeiros, contribuindo para a formação de uma situação de insolvência”.

De acordo com Camargo (2001, p. 51) “A administração do capital de giro não é uma tarefa das mais fáceis, ainda, em se tratando de pequenas empresas, pois conta com reais dificuldades para obter linhas de crédito para financiá-lo”. É claramente visível que quem sofre mais é quem tem menos, na maioria das vezes as pequenas empresas vão à falência por não terem incentivos de linha de créditos ou se tem exige o que elas não podem dar.

Um ponto muito importante na administração do capital de giro é seu impacto diretamente no fluxo de caixa da empresa, ou seja, se a organização não possuir ferramentas para a manutenção diária do capital de giro, conseqüentemente poderá comprometer a capacidade de solvencia e a rentabilidade da mesma, portanto a administração eficiente do capital de giro é de suma importância para a vida da empresa, tendo por objetivo administrar todas as contas do ativo e passivo circulante da mesma.

2.3.1.4 Necessidades de capital de giro (NCG) e antecipação de cheque pós-datado

A necessidade de capital de giro (NCG) é função do ciclo de caixa da entidade. Se o ciclo de caixa for muito longo, a necessidade de capital de giro é mais longo ainda e vice-versa. Contudo, a diminuição do ciclo de caixa, quer que a empresa deve receber mais cedo e pagar mais tarde (LUNELLI, 2010).

Do ponto de vista de Matarazzo (2003, p. 337), A NCG é a chave para a administração financeira de uma empresa. “[...] é não só um conceito fundamental para a análise da empresa do ponto de vista financeiro, ou seja, análise de caixa, mas também de estratégias de financiamento, crescimento e lucratividade”.

Assaf Neto e Silva (2002, p.39) em sua teoria afirmam que:

Sabidamente, uma boa gestão dos recursos financeiros reduz substancialmente a necessidade de capital de giro, promovendo maiores lucros pela redução principalmente das despesas financeiras. Em verdade, a atividade financeira de uma empresa requer acompanhamento permanente de seus resultados, de maneira a avaliar seu desempenho, bem como proceder aos ajustes e correções necessários.

As pequenas empresas para suprir a sua necessidade de capital de giro, tem uma maior dificuldades para financiamentos do que as de maior porte, a melhor maneira e a mais simples é a antecipação de cheque pós-datados recebidos dos seus clientes, este se configura em empréstimo com garantias, ou ainda melhor o pagamento de seus fornecedores com a cessão do crédito. Conforme relata Camargo (2001, p. 52):

As empresas têm usado, como meio para realizar os valores recebidos através de cheques para recebimento futuro, os seguintes procedimentos: dão em pagamento a débitos com fornecedores; caucionam junto a bancos, antecipando o valor a receber, a custos variáveis; fazem a alienação dos cheques com empresas de *factoring*, por um deságio.

É muito frequente a utilização dos cheques pós-datados para fins de desconto que se caracteriza como um adiantamento de recursos aos clientes, feito pelo banco, conhecido como custódia de cheques, ficando o banco com parte do valor do mesmo como lucro quando este vence. Portanto, a antecipação de cheques pós-datados é um dos meios mais rápidos de conseguir recursos, assim, você vende a prazo, mas não precisa esperar a data de vencimento para receber o dinheiro (ALMEIDA, 2009).

Para Camargo (2001, p. 52) “A alternativa da cessão de crédito com fornecedores é a que revela mais uma das criatividadees do pequeno empresário buscando a sobrevivência em um mercado competitivo”.

Portanto, o Capital de Giro necessita constantemente de recursos para seu financiamento, quanto maior o seu valor, maior será a necessidade de financiamento, seja com recursos de terceiros ou próprios, as principais dificuldades numa empresa em relação ao capital de giro são devidas à ocorrência de fatores como: redução das vendas e o crescimento da inadimplência.

2.4 Do caixa

2.4.1 Administração do caixa

Primeiramente devemos definir o conceito de Caixa. É uma conta que registra o dinheiro existente em tesouraria, ou seja, representa a disponibilidade imediata da empresa. Em seu saldo deve conter o valor em moeda que a empresa mantém em sua tesouraria, podendo também indicar o valor dos cheques de terceiros enquanto não forem depositados na conta Banco (FERREIRA, 2002).

Na visão de Ludícibus *et al.*, (2010, p. 50), Caixa “inclui dinheiro, bem como cheques em mãos, recebidos e ainda não depositados, pagáveis irrestrita e imediatamente”.

Para o CPC 03, “Caixa compreende numerário em espécie e depósitos bancários disponíveis”.

Sanvicente (1997, p. 140) corrobora com sua definição acerca dessa conta representativa: “caixa simboliza o dinheiro em espécie, isto é, em notas de papel-moeda ou moedas metálicas”.

A má administração ou ausência de uma eficaz gestão do caixa pode levar ao fechamento de uma empresa. Podendo ela está até bem financeiramente no mercado gerando receita e com alta demanda de seus produtos, mas se não se organizar em relação à administração do caixa, futuramente poderá sofrer consequências drásticas.

Diante do exposto, Villalba e Sousa (2001, p. 02), apontam o seguinte em relação à má administração do caixa: “essas empresas embora tenham projetos atraentes, com bons retornos esperados, se não administram corretamente seu caixa podem complicar sua situação financeira”.

Matarazzo (2003, p. 365), afirma que: “muitas empresas vão à falência por não saberem administrar seus Fluxos de Caixa”.

Segundo o professor Leonel Estevam (2010, p. 7 – 10)

Administrar o caixa de uma empresa de forma eficaz é fundamental para a maximização de seu retorno. [...] Uma administração eficaz do caixa está baseada em três princípios básicos:

[...]

b) Instituir formas eficazes de cobrança;

c) Postergar ao máximo o pagamento das contas a pagar, sem prejudicar o conceito de crédito da empresa.

Administração do caixa aborda os recursos financeiros de curto prazo utilizados pela empresa, bem como suas fontes. Esses recursos são aplicados nas atividades operacionais da empresa movimentando assim os ativos permanentes, portanto, necessitando muita agilidade sua administração (LEMES JUNIOR; RIGO; CHEROBIM, 2005).

2.4.2 Fluxo de caixa como ferramenta gerencial

Para conceituar o fluxo de caixa Assaf Neto e Silva (2002, p. 39), diz: “[...] é um instrumento que relaciona os ingressos e saídas (desembolsos) de recursos monetários no âmbito de uma empresa em determinado intervalo de tempo”.

De acordo com o CPC 03, fluxos de caixa são as entradas e saídas de caixa e equivalente de caixa, que corresponde às aplicações financeiras de liquidez imediata

O fluxo de caixa é uma ferramenta gerencial muito importante, uma vez que, visa à posição caixa da organização em determinado momento. Sua principal finalidade é informar a capacidade da empresa para liquidar seus compromissos financeiros, seja de curto ou longo prazo, planejar a contratação de empréstimos e financiamento e, avaliar o impacto financeiro nas variações de custos (SANTOS, 2001).

Contudo vale salientar que esse instrumento deve gerir coerentemente os recursos atuais de forma a não comprometer os recursos futuros. Diante disso, Assaf Neto e Silva (2002, p. 39), salientam o seguinte em relação ao fluxo de caixa: “[...] um instrumento que possibilita o planejamento e o controle dos recursos financeiros da empresa”.

Desta forma, o fluxo de caixa é uma ferramenta gerencial de extrema importância para a empresa, facilitando assim a gestão para as obrigações assumidas com terceiros, saber o quanto tem a receber e a clareza do saldo disponível, porém muitos empresários não têm a noção dos benefícios e contribuições que esse instrumento gerencial tem a oferecer para a empresa.

2.4.3 Ciclo operacional e Ciclo de caixa (ou financeiro)

Os elementos essenciais do capital de giro não apresentam sincronização temporal no decorrer de suas atividades. Além disso, o capital de giro convive com outras duas

importantes características: curta duração e rápida conversão de seus elementos em outros do mesmo grupo e suas conseqüentes reconversões.

O Ciclo Operacional (CO) refere-se a todas as fases operacionais da empresa, iniciando no momento do recebimento dos materiais a serem utilizados no processo produtivo, encerrando-se com a cobrança das vendas realizadas. Assim, o ciclo operacional abrange todas as fases operacionais presentes no processo empresarial de produção-venda-recebimento, as quais são: Prazo Médio de Estocagem de Matérias-Primas – PME, o Prazo Médio de Cobrança – PMC, o Prazo Médio de Fabricação – PMF; o Prazo Médio de Venda – PMV e o Prazo Médio de Pagamento a Fornecedores – PMPF (ASSAF NETO, 2008).

Segundo Lemes Junior; Rigo e Cherobim (2005, p. 330) o (CO) pode ser definido como: “[...] o período de tempo que vai desde o momento em que a empresa recebe suas instalações os produtos ou matérias primas, até o momento em que recebe o dinheiro pela venda do produto acabado resultante”.

Assim entende-se que o ciclo operacional é como um percurso constante, em dinheiro e em bens de valores do caixa para os estoques, e dos estoques retornando para o caixa, onde, muitas vezes, passa por duplicatas a receber ou recebimento de vendas à vista.

Defini-se o ciclo de caixa de uma empresa como o período de tempo que vai do ponto em que a empresa faz um desembolso para comprar matérias-primas, até o ponto em que o dinheiro da venda do produto acabado é recebido, feito das matérias-primas anteriormente adquiridas (GITMAN, 2010).

Quanto à conceituação do ciclo de caixa, Lemes Junior; Rigo e Cherobim (2005, p. 330) explanam que: “O ciclo de caixa compreende o período de tempo em que os recursos da empresa foram utilizados para o pagamento dos bens e/ou matérias primas até o recebimento pela venda do produto acabado resultante”.

Assim pode-se entender que o Ciclo de caixa, é entendido como sendo o mais importante para a administração do capital de giro, pois, representa o intervalo de tempo em que a empresa efetivamente irá necessitar de financiamento para suas atividades. Ainda este, mede com exclusividade as movimentações de caixa, abrangendo todos os pagamentos e recebimentos da empresa.

Através da Figura 1 os ciclos operacionais e de caixa podem ser mais bem visualizados:

FIGURA 1: Ciclos operacionais e de caixa

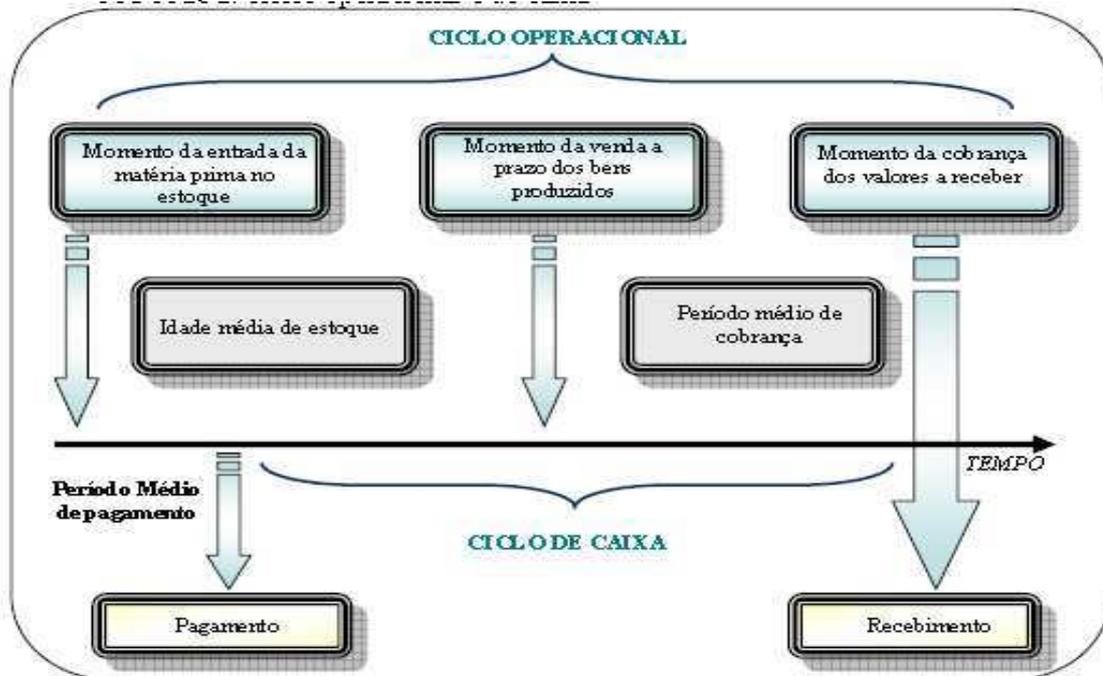


Figura 1 - Ciclos operacionais e de caixa

Fonte: Lemes Junior; Rigo e Cherobim (2005).

Diante da Figura 1 pode-se entender que quanto maior for o ciclo de caixa, mais longo será a necessidade de recursos financeiros para o financiamento dos valores aplicados em estoques e valores a receber, sendo de extrema importância que as empresas adotem estratégias para reduzir o máximo possível o ciclo de caixa.

2.5 O cheque

2.5.1 Breves considerações acerca dos títulos de crédito

Em meio a inúmeras definições dadas aos títulos de crédito, a mais aceita pela doutrina é a formulada por Cesare Vivante que é, sem dúvida, a mais completa, pois sintetiza os principais elementos da matéria cambial. Sendo assim: "Título de crédito é o documento necessário para o exercício do direito, literal e autônomo, nele mencionado" (VIVANTE, *apud* MIRANDA, 2001).

O atual Código Civil CC/2002, utiliza o conceito de Cesare Vivante em seu artigo 887 o qual dá previsão legal os títulos de créditos, da seguinte maneira: "O título de crédito,

documento necessário ao exercício do direito literal e autônomo nele contido somente produz efeito quando preenche os requisitos da lei”. (MAGALHÃES, 2008).

Os títulos de crédito se distinguem dos demais documentos em três aspectos. O primeiro está no fato de que o título de crédito se refere unicamente a relações creditícias, não se documentando nenhuma outra obrigação, seja de dar, fazer ou não fazer. A segunda diferença é a facilidade da cobrança do crédito em juízo, pois o Código de Processo Civil enquadra o título de crédito como título executivo extrajudicial, dando ao credor assim o direito de promover a execução judicial do seu direito contido no título. O terceiro aspecto diferencial está na possibilidade de circulação, e a mudança de titularidade (COELHO, 2002).

Por fim, pode-se concluir que os títulos de crédito são documentos que tem como objetivo representar um crédito relativo a uma obrigação pactuada, podendo ser remetido à circulação e submetido à diversos titulares, substituindo momentaneamente a moeda corrente ou dinheiro em espécie, garantindo assim a segurança do negócio.

2.5.2 Princípios básicos dos títulos de crédito

Por determinação legal no Brasil, os títulos de crédito devem ter três requisitos básicos que são: literalidade, autonomia e cartularidade, dos quais iremos estudar adiante.

2.5.2.1 Literalidade

Literalidade consiste em considerar juridicamente válidas, somente as obrigações inseridas nos títulos, ou seja, obedecer rigorosamente o que está no título de crédito e nada mais, portanto nem o portador poderá invocar contra o título, fato ou elemento não emergente do mesmo (MIRANDA, 2006).

Segundo Luz (1992, p. 07), a literalidade significa que todo o conteúdo da declaração de vínculo encontra-se expresso letra a letra no título, assentando o princípio segundo o qual o que não está escrito nele não está no mundo.

Bulgarelli (2000, p. 64), diz que: “A literalidade é a medida do direito contido no título. Vale, assim, o documento pelo que nele se contém[...]. O que não está no título não está no mundo [...]”.

Sendo assim Fran Martins (2010, p. 09), conceitua literalidade da seguinte maneira “tudo o que está escrito no título tem valor e, conseqüentemente, o que nele não está escrito não pode ser alegado”.

Como foi discutido, de acordo com esses renomados autores, o exequêntesó poderá executar em um título de crédito o que estiver escrito nele, ou seja, não possui validade alguma os acordos feitos separados entre as partes.

2.5.2.2 Autonomia

Segundo Bulgarelli (2000, p. 64), “a autonomia é o requisito fundamental para a circulação dos títulos de crédito”. Portanto, o adquirente de um título de crédito, nesse momento passa a ser titular de de dieito autonomo, pois, as obrigações cambiais são autonomas e independente (BULGARELLI, 2000).

Vejamos o que diz o Art. 895 do CC/2002, “enquanto o título de crédito estiver em circulação, só ele poderá ser dado em garantia, ou ser objeto de medidas judiciais, e não, separadamente, os direitos ou mercadorias que representa”.

A autonomia do título significa que cada pessoa que se comprometer no título assume uma obrigação, independente das obrigações pelos outros anteriormente assumidas, não existindo assim vinculação das obrigações. portanto a autonomia é a desvinculação da causa do título em relação a todos os coobrigados, ou seja todos que subscreveram no título assume uma obrigação distinta em relação aos outros que também assinaram no mesmo.

2.5.2.3 Cartularidade

A cartularidade é compreendida na medida em que o direito representado no título, ou seja, na cártula, só pode ser exercido por aquele que o tem em suas mãos, assim, o direito de crédito não existirá sem a cártula, ou mesmo o documento, não pode ser transmissível sem

sua efetiva transferência e, também não pode ser exigido sem a sua devida exibição (ALVES, 2009, p. 36).

Nessa mesma linha de pensamento Bulgarelli (2000, p. 63) a seu ver diz que “o documento torna-se essencial à existência do direito nele mencionado, e necessário para a sua exigência [...]”.

Miranda, (2006, p. 09), descreve que o Código Civil de 2002, no art. 887 da à definição de título de crédito “[...] é uma cártula, um pedaço de papel por meio do qual se faz a sua exteriorização. A exibição desse documento é necessária para o exercício do direito de crédito nele mencionado”.

Concluindo, quem de fato possua o título, é quem poderá exigir a prestação, sem a cártula o devedor jamais terá a obrigação de cumprir com a obrigação de pagá-lo.

2.5.3 O conceito de cheque

O conceito de cheque não está explícito na Lei nº 7.357/85, devendo-se buscar na doutrina o seu conceito, a referida lei apenas determina os pressupostos e requisitos necessários para que o título passe a valer como cheque.

De acordo com o site do BACEN especifica que os franceses dizem que a origem da palavra cheque veio do vocábulo inglês *tocheck* - "verificar", "conferir" – mas os ingleses dizem que a palavra é originária do francês *echequier* que significa "tabuleiro de xadrez". Segundo eles, as mesas que eram usadas pelos banqueiros tinham a forma de um tabuleiro de xadrez, daí vindo o nome.

Para o BACEN o cheque é uma ordem de pagamento à vista, porque deve ser pago no momento de sua apresentação ao banco sacado. Cheque é também um título de crédito para o beneficiário que o recebe, porque pode ser protestado ou executado em juízo.

A essência de tudo é a natureza de ordem à vista, como podemos ver no art. 32 da Lei do Cheque, Lei nº 7.357/85:

Art. 32. O cheque é ordem de pagamento à vista. Considera-se não-escrita qualquer menção em contrato.

Parágrafo único. “O cheque apresentado para pagamento antes do dia indicado como data de emissão é pagável no dia da apresentação”.

Esse artigo diz que o cheque pode ser apresentado de imediato para ser descontado na conta de origem, mesmo que no cheque esteja explicitamente uma data posterior ao dia de apresentação, ou seja, a lei não regulamenta a pós-datação de cheque, mas também não proíbe.

Enfim, define-se praticamente a mesma coisa, que o cheque é uma ordem de pagamento à vista, dirigida a um banco para ser pago ao portador.

2.5.4 O cheque pós-datado no comércio

Para atraírem um número maior de compradores, os estabelecimentos comerciais e até mesmo empresas de prestação de serviços oferecem seus produtos para pagamentos com cheques pós-datados. Dessa forma os comerciantes atraem assim muitos consumidores para comprar seus produtos/serviços, pela facilidade da forma de pagamento, que variam os prazos entre 30, 60, 90 e mais dias para apresentarem os cheques na compensação bancária.

Atualmente é um costume vender com cheques pós-datados, costume esse que pode ser benéfica para ambas as partes. Ao consumidor, pois, tem a opção de adquirir produtos ou serviços sem que utilize, de imediato, o capital de giro, tendo maior tempo para organizar o seu orçamento, e tendo ainda a certeza que os cheques dados apenas serão depositados nas datas aprazadas com o comerciante. Ao comerciante, porque assim aumenta suas vendas (CARDOSO, 2000).

Seguindo esse raciocínio Cernichiaro (1999, p. 54) aponta o seguinte: “há, sem dúvida, evidente incentivo às transações. O comprador não precisa esperar o dia do pagamento para efetuar a compra. E mais, amolda, ajustando com o vendedor, as datas de vencimento de parcelas”.

Só que a utilização desenfreada ocasionado por estes incentivos, também gera polêmicas em relação à emissão de cheques pós-datados. Isto porque, o número de "cheques sem fundos" vem crescendo assustadoramente. Ou seja, muitas empresas e pessoas físicas o utilizam de maneira deliberada, e depois não conseguem saldar a dívida, sendo necessário, portanto, sua efetiva gestão por ambas as partes (QUEIROZ JÚNIOR, 2001).

2.5.4.1 Conceito de cheque pós-datado

Covello (1994, p. 44), assim conceituou cheque com data futura: "O cheque pré-datado, ou pós-datado, como prefere parte da doutrina, é o cheque emitido com cláusula de cobrança em determinada data, em geral a indicada como data da emissão, ou a consignada no canto direito do talão".

Diante desse conceito, Requião *apud* Queiroz Júnior (2001, p. 02), conceitua cheque pós-datado "é aquele que designa a data para além o dia de sua efetiva criação". A data futura dá ao título a feição de uma letra de câmbio, não aparecendo ao menos na intenção do emitente, a função de ordem de pagamento à vista".

Sendo assim, a maioria dos autores define o cheque pós-datado simplesmente como: cheque datado posterior à data que efetivamente foi emitido.

Portanto é notório lembrar que um cheque é uma ordem de pagamento à vista seja qual for a data preenchida na cártula. Sendo assim, o comprador não possui nenhuma garantia legal de que o vendedor honrará as datas acordadas para desconto de cada folha de cheque pós-datado, porém, a data colocada no corpo do cheque deve ser respeitada pela pessoa que o recebe, caso contrário, haverá quebra de contrato entre as partes. Diante desse fato somente o banco não terá responsabilidade sobre o pagamento do cheque, pois, ele desconhece o acordo feito.

2.5.4.2 Terminologia cheque pós-datado

No nosso cotidiano o cheque pós-datado é usualmente chamado de cheque pré-datado, sendo incorreto esse termo no nosso ordenamento jurídico, mas consagrado pela prática no comércio tratando-se de um modismo.

Portanto pré é afixo que denota anterioridade, antecipação, contraposto a expressão pós, indicando ato ou fato futuro. Portanto, chegamos o seguinte conceito: o cheque pré-datado ou ante-datado, é aquele que a data lançada é anterior a data da emissão; já o cheque pós-datado é aquele que é emitido em data futura, ou seja posterior ao dia em que foi emitido, seguindo esse raciocínio, o cheque ante-datado não tem muita importância, porque só tem reflexo no prazo de apresentação para compensação, ficando assim diminuído, contado da data que foi lançada. (SIDOU, 2000).

2.5.4.3 O código de defesa do consumidor e o cheque pós-datado

Nas relações de consumo, rege o Código de Defesa do Consumidor CDC, para resguardar os direitos do consumidor que foi prejudicado por uma oferta de prazo que poderia ser pago através do cheque pós-datado, essa oferta tendo sido descumprida pelo comerciante com a apresentação do título antes da data aprazada. Diante do contexto, aplica-se o art. 30 do CDC:

Toda informação ou publicidade, suficientemente precisa, veiculada por qualquer forma ou meio de comunicação com relação a produtos e serviços oferecidos ou apresentados, obriga o fornecedor que fizer veicular ou dela se utilizar e integra o contrato que vier a ser celebrado.

Coelho (2004, p. 457) em sua obra Código Comercial e Legislação Complementar Anotados, mostra o seguinte:

Está se desenvolvendo o entendimento de que o comerciante, ao aceitar pagamento com cheque pós-datado, assume obrigação de não fazer, consistente em abster-se de apresentar o título ao sacado antes da data avançada com o consumidor. De modo que o descumprimento dessa obrigação acarretaria o dever de indenizar o emitente. Nesse contexto, no julgamento da Apelação Cível nº 238/91, o Tribunal de Justiça do Rio de Janeiro confirmou a decisão de primeiro grau (18ª Vara Cível da Comarca do Rio de Janeiro), na parte relativa ao reconhecimento do dever de indenizar do comerciante que anunciou a aceitação de cheques pós-datados e apresentou-os antes do prazo combinado com o consumidor.

Em casos que o comerciante descumpra o acordo e venha depositar os cheques pós-datados antes da data pactuada, o consumidor deve observar o parágrafo III do artigo 35 do CDC, que diz o seguinte: “Rescindir o contrato, com direito à restituição de quantia e eventualmente antecipada, monetariamente atualizada, e a perdas e danos”. Portanto, o que for acordado entre as partes deve ser cumprido, ou seja, ele deve respeitar a obrigação de não fazer, não devendo depositar os cheques pós-datados em data anterior a aprazada entre as partes, nesse caso o banco é obrigado a pagar o cheque, caso haja fundos na conta, mesmo que nele esteja mencionada uma data futura, como de costume: (bom para), pois, o banco sacado não sabe do acordo entre os cavalheiros.

3 DESCRIÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS

Nesta seção serão apresentados os resultados e interpretações sobre as respostas oferecidas pelos gestores entrevistados, sendo obedecida a ordem das questões formuladas. Através da aplicação do questionário, outras informações contribuirão para o enriquecimento do tema de uma forma geral, gerando dados que ajudam a compreender o funcionamento do sistema de recebimento, controle e cobrança do cheque pós-datado pelo comércio da cidade de Cajazeiras - PB.

3.1 Entendimento do conceito de cheque pós-datado

Ao serem indagados sobre qual dos conceitos apresentados melhor representa o conceito de cheque pré-datado, verificou-se que 100% dos gestores que responderam o questionário têm o entendimento do que venha a ser cheque pós-datado. Caso algum dos empresários não soubesse responder, indicaria que utiliza o conceito de forma errônea (cheque pré-datado) (Tabela 8), Cardoso (2000, p. 02) comenta que “a expressão pré-datado [...] trata-se de um modismo”.

Tabela 8 - Entendimento do conceito de cheque pós-datado

Empresa	A	B	C	D	E
Vários cheques com data do dia					
Cheques com data futura	X	X	X	X	X
Cheque com data passada					

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

No comércio, esse meio de pagamento é corriqueiramente e erroneamente chamado de cheque pré-datado. O termo pré-denota anterioridade, antecipação, enquanto o termo pós, indica ato ou fato futuro (SIDOU, 2000).

3.2 Meios de pagamento oferecidos pelas empresas

Com relação aos meios de pagamento oferecidos pelas empresas aos clientes, contatou-se que todas as empresas vendem seus produtos, além do meio de pagamento cheque, pelos meios: dinheiro, cartão de crédito/débito e título de crédito como a nota promissória, o que demonstra a flexibilidade e facilidade para seus clientes na hora do pagamento (Tabela 9).

Tabela 9 - Meios de pagamento oferecidos pelas empresas além do cheque

Empresa	A	B	C	D	E
Dinheiro	X	X	X	X	X
Cartão de crédito / débito	X	X	X	X	X
Nota promissória	X	X	X	X	X
Boleto bancário	-	-	-	-	-
Outros	-	-	-	-	-

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

3.3 Meios de recebimento dos pagamentos oferecidos pelas empresas

Em se tratando de meios de recebimentos oferecidos pelas empresas foi verificado que o cheque pós-datado fica em 3ª colocação, sendo o dinheiro o meio de recebimento mais utilizado, seguido do cartão de crédito/débito. A nota promissória também é utilizada ficando na 4ª colocação (Tabela 10).

Tabela 10 - Participação das formas de pagamentos

Empresa	Dinheiro	Cheque	Cartão de crédito / débito	Nota promissória	Boleto bancário	Outros
A	1	3	2	4	-	-
B	1	2	3	4	-	-
C	1	3	2	4	-	-
D	1	3	2	4	-	-
E	1	3	2	4	-	-
Posição	1ª	3ª	2ª	4ª	-	-

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Como já esperado o dinheiro é o meio mais utilizado entre os meios de recebimentos. De acordo com informações fornecidas pelo Banco Itaú S/A “a venda no cartão de crédito além de ser mais seguro, devido à diminuição do volume de dinheiro e cheques em caixa, o sistema acaba com o risco de inadimplência”. Com a venda no cartão de crédito, o banco garante o pagamento, já em relação cheque o banco apenas pagará o mesmo caso haja disponibilidade de fundos na conta.

3.4 Volume de vendas realizadas em dinheiro *versus* vendas realizadas com cheque

Quando questionados qual o volume de vendas em cheque pós-datado para cada R\$ 100,00 de vendas realizadas em dinheiro, foi verificado que os percentuais variam de 10% (empresa A) a 30% (empresa B), conforme dados da Tabela 11.

Tabela 11 - Vendas em cheque para cada R\$ 100,00 de vendas em dinheiro (em R\$)

Empresa	A	B	C	D	E
Valor	10,00	30,00	25,00	20,00	16,00

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Em três das empresas o percentual varia entre 20% e 30%. Isso indica que as empresas devem gerenciar de forma eficaz as vendas realizadas com cheque (elaboração de cadastro, consulta aos órgão de proteção ao crédito etc), tendo em vista o elevado volume de venda com cheques – 1/5 (empresa D), 1/4 (empresa C) e aproximadamente 1/3 (empresa B).

3.5 Utilização de cadastro na venda com cheque pós-datado

Dentre as 5 (cinco) empresas pesquisadas, 4 (quatro) afirmaram que antes que os clientes façam as compras em cheque pós-datados é feita uma atualização cadastral. Apenas 1 (uma), a empresa C, respondeu que não faz essa atualização cadastral (Tabela 12).

Tabela 12 - Utilização de cadastro na venda com cheque pós-datado

Empresa	A	B	C	D	E
Sim	X	X		X	X
Não			X		

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Conforme a CDL de Florianópolis (2009) “a atualização cadastral dos clientes é extremamente importante e eficaz em caso de necessidade de cobrança de eventuais débitos”. Ainda relata a CDL de Florianópolis (2009) ser muito importante na aceitação do cheque, que o lojista preencha um cadastro com os documentos e dados do cliente tais como RG, CPF, endereço e assinatura, arquivando-o juntamente com a cópia da Cédula de Identidade do mesmo. Essa prática evita diversos aborrecimentos aos lojistas, como em casos de sustação do cheque e da necessidade de se fazer a cobrança ao devedor.

Esse resultado deixa claro que essa empresa, ao não realizar atualização cadastral, está mais sujeita ao não recebimento do valor, por não possuir um gerenciamento organizado na venda com cheques, ficando claro que não possui uma política de crédito na empresa, com relação à venda realizada com cheque pós-datado. Dados da (Tabela 11) indicam que a empresa C realiza 25% de suas vendas com cheque pós-datado.

3.6 Análise de crédito na venda com cheque pós-datado

Os gestores ao serem indagados, se existe na empresa uma análise de crédito para os clientes que compram com cheques pós-datados visando a capacidade de pagamento do mesmo. Verifica-se que 4 das 5 empresas pesquisadas não possuem uma política de crédito. Sendo que apenas a empresa “E” “às vezes solicita um comprovante de renda e endereço”, também mostra que a mesma não possui uma política de crédito bem definida.

Tabela 13 - Análise de crédito na venda com cheque pós-datado

Empresa	Sim	Não
A		Não
B		Não apenas consulta ao SPC
C		Não
D		Não somente consulta ao Serasa
E	Sim, às vezes é solicitado um comprovante de renda e endereço”	

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Se a empresa não possuir uma rígida política de crédito, as vendas a prazo irão subir, em contra partida vai aumentar também os riscos do não recebimento, provocando sérios problemas de capital de giro e fluxo de caixa.

Para o gerente da Serasa *Experian* Rodrigo Sanchez “Não se deve esquecer que a venda com cheques **pré-datados** também é uma forma de conceder crédito”. Complementa ao afirmar que se deve fazer a avaliação da capacidade de pagamento para identificar quanto do rendimento do cliente está disponível para assumir dívidas e quanto ainda não está comprometido com outros compromissos.

Ainda conforme Sanchez, se o crédito for concedido corriqueiramente ao mesmo cliente, é importante sempre analisar o cliente a cada compra. Cabe ressaltar que a situação financeira do cliente pode alterar de um momento para outro, portanto, procurando saber qual a real capacidade de pagamento do cliente, a empresa venderá mais “confiante”.

3.7 Controle e recebimento de cheque de terceiros

Em relação a aceitação de cheques oriundos de terceiros as empresas “A, C e D” aceitam cheques de terceiros e as empresas “B e E” não aceitam como meio de pagamento cheques de terceiros (Tabela 14).

Caso este preocupante em relação à empresa “C”, além de não fazer cadastro prévio de seus clientes (tabela 12) e não faz uma análise de crédito (tabela 13), acima de tudo tem 1/4 de suas vendas em cheques pós-datado (tabela 11). Isso irá impossibilitar em caso de cobrança.

Tabela 14 - Controle e recebimento de cheque de terceiros

Empresa	Sim	Não	Controle do cheque
A	X		Planilha eletrônica
B		x	Planilha eletrônica
C	x		Não possui controle
D	x		Controle manual
E		x	Planilha eletrônica

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Contudo cabe lembrar que nas relações as obrigações presentes no título, estão desvinculadas das que deram origem ao título de crédito, sendo obrigado a responder pelo mesmo quem diretamente o transferiu por através do endosso. Conforme Miranda (2001, p. 07), “o título de crédito é documento autônomo, pois, quando este é transferido o objeto de transferência é o título e não o direito que nele se contem”.

Já ao serem questionados como eles faziam o controle dos cheques pós-datados, as empresas “A, B e E” responderam que fazem o controle dos cheques pós-datados através de planilhas eletrônicas, a empresa “D” possui ainda o controle rudimentar que é o manual e a empresa “C” respondeu que não possui nenhum tipo de controle, T essa resposta nos confirma a falta total de gerenciamento por parte dessa última empresa.

Sabe-se que manter um controle dos cheques é de extrema importância para as empresas. Visto que uma boa parcela dos cheques recebidos voltam por falta de um gerenciamento e controle. O que relata na questão 09 principalmente no que diz respeito ao cheque prescrito.

3.8 Motivos de devolução mais freqüentes na empresa

Além do motivo de devolução 12 (cheque sem fundo 2ª apresentação) 4 das empresas responderam que o motivo que mais volta cheques é o 21 que segundo o BACEN essa alínea é (Cheque sustado ou revogado) (tabela 15). Esta descrição deixa evidente que nessas relações houve um desacordo comercial, devendo essas empresas procurar os seus clientes e tentarem fazer um acordo resolvendo a pendência, ou se caso o cheque for recebido de um terceiro procurá-lo para o mesmo resolver, pois, a relação comercial foi com ele e não com o emitente do cheque, observando o princípio da autonomia dos títulos de crédito.

Para Miranda, (2001, p. 07), “o título de crédito é documento autônomo, pois, quando este é transferido o objeto de transferência é o título e não o direito que nele se contém”. Portanto, o título de crédito é, independente de outras obrigações.

Na empresa “A” além do motivo 21 aparece o motivo 44 conforme a tabela do BACEN é (cheque prescrito) e o motivo 22 que para o BACEN é (divergência ou insuficiência de assinatura) (tabela 15), este último tem uma chance de receber, como a empresa possui um cadastro prévio do devedor deve-se entrar em contato com o mesmo e pedir pra assinar ou lhe entregar outra folha de cheque. Já com o motivo de devolução 44 dá-se por descuido ou falta de gestão no financeiro da empresa. De acordo com o BACEN existem dois prazos que devem ser observados:

- 1- prazo de apresentação, que é de 30 dias, a contar da data de emissão, para os cheques emitidos na mesma praça do banco sacado; e de 60 dias para os cheques emitidos em outra praça; e
- 2- prazo de prescrição, que é de 6 meses decorridos a partir do término do prazo de apresentação.

Tabela 15 - Motivos de devolução mais freqüentes na empresa

Empresa	Motivo 21	Motivo 44	Motivo 30	Motivo 35	Motivo 22
A	X	X	-	-	X
B	X	-	-	-	-
C	X	-	-	-	-
D	X	-	-	-	-
E	-	-	X	X	-

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

A empresa “E” apenas referenciou que além do motivo de devolução 12 os motivos mais frequentes é 30 conforme o BACEN é (furto ou roubo) e motivo 35 para o BACEN é (Cheque fraudado, emitido sem prévio controle ou responsabilidade do participante (“cheque universal”), ou ainda com adulteração da praça sacada, ou ainda com rasura no preenchimento) (tabela 15), o que gera um fato de desconfiança em relação a sua política de crédito, comprovando que é vaga, fato este em contraversão o que ela descreveu “não aceita cheque de terceiro”, mas como se foi o próprio cliente que comprou ele não teria o direito de impedir o pagamento nessas alíneas.

Conforme a CDL de Cajazeiras, caso o lojista venha aceitar cheques de terceiros, é importante frisar a necessidade do endosso, bem como anotar o CPF, RG, endereço, telefone e assinatura da pessoa que está repassando, de acordo com o documento de identidade. É bom exigir que o cliente apresente comprovante de residência. Caso a empresa não tenha o cuidado de pedir para o seu cliente endossar o cheque, este sendo de terceiro. Ou se o cadastro não estiver atualizado para fazer as devidas cobranças, o fato se complica, pois, conseqüentemente o devedor não será localizado e, caso seja localizado para fins judiciais não terá prova que o mesmo transferiu.

3.9 Média de recebimento em R\$ e prazo médio de recebimento diante do cheque pós-datado

Observamos que empresas “B, D e E” responderam que o prazo médio dados aos seus no cheque pós-datado é de no máximo 60 dias e já as empresas “A e C” responderam que dão prazo até 90 dias para nas vendas com cheque pós-datado para pagar (tabela 16).

Tabela 16 - Média de recebimento em R\$ e prazo médio de recebimento diante do cheque pós-datado

Empresa	30 dias	60 dias	90 dias	120 dias	Mais de 120 dias
A	5.000	8.000	15.000	-	-
B	5.000	10.000	-	-	-
C	10.000	15.000	20.000	-	-
D	25.000	30.000	-	-	-
E	60.000	40.000	-	-	-

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Observa-se ainda que a empresa “E” é a que mais vende em valor em cheque pós-datado, tanto em 30 quanto em 60 dias, seguido da empresa “C” com R\$ 25.000 em 30 dias e R\$ 30.000 em 60 dias. Pode-se constatar ainda que a empresa “A” é a que tem a menor média

de venda em cheque pós-datado, mas ela possui uma diferença em relação a “D e E”, vende em até 90 dias de prazo (tabela 16).

3.10 Treinamento aos funcionários prevendo perdas e fraudes

Uma questão muito relevante é o treinamento aos funcionários prevendo perdas e fraudes nas vendas em cheques pós-datados. 4 das empresas responderam que os funcionários tiveram algum treinamento de prevenção contra perdas ocasionadas por fraudes (tabela 17). Segundo a NBC T 11 – Normas de Auditoria Independente das demonstrações contábeis, 11.1.4 a) “fraude, refere-se ao ato intencional de omissão ou manipulação de transações, adulteração de documentos”.

Tabela 17 - Treinamento aos funcionários prevendo perdas e fraudes

Empresa	A	B	C	D	E
Sim	X	X	-	X	X
Não	-	-	X	-	-

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Apenas a empresa “C” respondeu que não disponibilizou para seus funcionários esse tipo de treinamento (tabela 17). Nesse sentido Coqueiro (2009, p. 05) descreve:

Em uma organização, o ambiente é que tornará os indícios favoráveis a ocorrência de fraudes. Como diz o ditado popular: “a ocasião faz o ladrão” é evidente que se a empresa controla as suas informações, possui código de ética, realiza treinamentos, conscientiza os colaboradores, através de normas e procedimentos, a chance desses fatos se concretizarem é reduzida.

Fazendo uma análise mais acurada dessa questão percebe-se que à resposta da empresa “E”, não condiz com a tabela 15, quando a mesma respondeu que além do motivo 12, os motivos mais frequentes são 30 e o motivo 35. Supõe que a empresa “E” não possui um controle interno confiável ou até mesmo venha a não possuir.

Em relação ao controle interno Rolim (2010, p. 11) “Utilizando o controle interno de forma adequada os casos de erros e procedimentos ilegais ou fraudulentos poderiam ser detectados e corrigidos dentro de um curto prazo, pelos próprios funcionários da empresa”.

De certo modo, é esperado que os gestores treinem seus funcionários, porém sem essas instruções conseqüentemente acarretará maiores problemas de ordem financeira futuramente.

3.11 Serviço de consulta na hora da venda com cheque pós-datado

Segundo a CDL de Cajazeiras – PB os empresários são orientados a fazer as devidas consulta prévia quanto ao recebimento de cheques pós-datado. Ainda conforme A CDL devem colocar um cartaz fixado em local visível na loja, que os cheques só serão aceitos com apresentação de documentos originais (CPF e RG) e assinar apenas na hora do pagamento. O serviço de consulta não garante a idoneidade do emitente do cheque, mas é uma importante ferramenta de auxílio na prevenção da inadimplência. Essa empresa possui algum tipo de consulta na hora da venda com cheque pós-datado.

Tabela 18 - Serviços de consultas

Empresa	Sim	Não	Serviço
A	X	-	Serasa Experian
B	X	-	SPC Brasil
C	-	X	-
D	X	-	Serasa Experian
E	X	-	Serasa Experian

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Das respostas obtidas, foi constatado que apenas a empresa “C” (tabela 18) na hora da venda com cheque pós-datado não existe uma consulta prévia aos órgãos de proteção ao crédito, as demais utilizam o serviço do Serasa Experian ou SPC Brasil na hora da concessão do crédito. Sendo primordial pra qualquer venda, seja com cheque ou outro título de crédito, a consulta aos órgãos de proteção garante momentaneamente a venda, caso o cliente esteja com pendências a mesma deverá ser cancelada, protegendo assim o patrimônio da entidade.

3.12 Média com devoluções em cheques pós-datado

Percebe-se que cinco as empresas pesquisadas sofrem com a devolução de cheques, porém a empresa “C” é a que é mais prejudicada com devolução dos cheques (tabela 19), com os motivos citados na tabela 15, isso revela que dos R\$ 45.000,00 em venda no cheque pós-datado em torno de 27% são devolvidos. Sem dúvidas é devido à falta de

controle interno e uma de política de crédito na empresa, visto que a mesma concede o crédito e nem se quer faz uma consulta prévia aos órgãos de proteção ao crédito e nem tão pouco uma análise de crédito para saber a real capacidade de pagamento do devedor.

Tabela 19 - Média mensal com devoluções em cheques pós-datado

Empresa	Sim
A	10%
B	R\$ 3.000
C	R\$ 12.000
D	R\$ 3.000
E	R\$ 15.000

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Em seguida vem à empresa “B” dos R\$ 15.000 em vendas nos cheques pós-datado 20% é devolvido (tabela 19) dentre os motivos citados na tabela 15.

A empresa “D” é a que apresenta menos devolução de cheques não chegando a 6% (tabela 19) seguido de empresa “A” com 10% em devoluções (tabela 19). No que diz respeito a empresa “E” é a que tem maior valor em devolução chegando a 15%, porém é a que tem uma margem maior de vendas nos cheques pós-datado.

Na questão seguinte, as empresas pesquisadas informam os métodos de cobrança utilizados para reaver o crédito a média recebida diante do método e medem a eficácia do método.

3.13 Métodos de cobrança, média de recebimento e eficácia

Diante das respostas fornecidas pelos empresários verifica-se que a empresa “A” com os meios de cobrança que são cartório de protesto de títulos e cobrador de porta em porta tem uma média de recebimento dos cheques que voltam em torno de 80% e, completa ao afirmar que esse método é eficiente (tabela 20).

A empresa “B” trabalhando com cartório de protesto de títulos e telefone descreve que “esse método nem sempre é eficaz”, será que se ele resolvesse mudar um dos meios por carta, agencia de cobrança ou cobrador, teria alguma mudança no resultado, sendo mais eficaz (tabela 20).

Tabela 20 - Métodos de cobrança, média de recebimento e eficácia do método

Empresa	Método de cobrança	Média do recebimento	Eficácia do método
A	Cartório e Cobrador	80%	É eficiente
B	Cartório e Telefone	80%	Nem sempre é eficaz
C	Telefone	Não respondeu	Não funciona
D	Carta e Cobrador	60%	Não funciona
E	Agência da cobrança, Carta e Cobrador	70%	Funciona bem

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

A empresa “C” faz cobrança apenas por telefone, não respondeu a média de recebimento, porém afirma que esse método não funciona. Já a empresa “D” utiliza como meio de cobrança carta Cobrador de porta em porta, porém é a que recebe menos em relação às outras, apenas 60%, contudo, relata que esses métodos não funcionam (tabela 20).

A empresa “E” possui três métodos de cobrança: Agência de cobrança, carta e cobrador de porta em porta, contudo é a que menos recebe em relação à “A” e “B” e ainda relata que com apenas 70% de recebimento dos cheques devolvidos esses métodos funcionam bem (tabela 20).

3.14 Utilização de cheques pós-datado em desconto bancário

A tabela 21 mostra que 4 das 5 empresas não utilizam desconto bancário dos cheques pós-datado para adquirirem capital de giro para as operações, utilizando com maior intensidade para pagamentos aos fornecedores (Tabela 22).

Tabela 21 - Utilização de cheques pós-datado em desconto bancário

Empresa	Sim	Não	Taxa de desconto
A	-	X	-
B	-	X	-
C	-	X	-
D	-	X	-
E	X	-	2,1%

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Apenas a empresa “E” respondeu que utiliza os cheques pós-datados recebidos de clientes para adquirirem capital de giro.

3.15 Utilização de cheques pós-datado para pagamento a fornecedores

As empresas quando questionada se utilizava os cheques pós-datados recebidos de clientes para pagamento aos seus fornecedores, observou-se que 4 das empresas utilizam os cheques recebidos para pagamentos a seus fornecedores (tabela 22). Sendo esta prática a melhor maneira para saldar dívidas de imediato em contas a receber ao longo prazo, visa esta a não cobrança de taxas de descontos, a qual seria cobrada caso fosse feito o desconto bancário dos títulos, Camargo (2001, p. 52) diz que essa prática “revela mais uma das criatividade do pequeno empresário”.

Tabela 22 - Utilização de cheques pós-datados para pagamento a fornecedores

Empresa	Sim	Não	Média de pagamento
A	-	X	-
B	X	-	Em média 20% do recebido
C	X	-	Não respondeu a média
D	X	-	Em torno de 40%
E	X	-	De 45% a 50%

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Como é possível visualizar na tabela 22, somente a empresa “A” não utiliza os cheques de clientes para pagamento a fornecedores e nem pra desconto em bancos. A empresa que mais utiliza os cheques pós-datados para pagamento a fornecedores é a empresa “E” com aproximadamente 50% dos recebidos de clientes, seguido da empresa “D”, conforme (tabela 22)

A empresa “C” também utiliza os cheques recebidos para pagamento aos seus fornecedores apenas não informou a média. Em relação às outras que forneceram a média “B” é a que menos utiliza os cheques de clientes para o pagamento aos seus fornecedores.

3.16 Contadorin loco na empresa, perdas com cheques pós-datado e orientações

De acordo com as respostas foi constado que em 03 das 05 empresas questionadas possuem contador in loco (A, B e D), ou seja, empregado da empresas e, 2 empresas relataram que a contabilidade é feita fora em escritórios (tabela 23).

Tabela 23 - Contador funcionário, informações e orientações do contador

Empresa	Contador <i>in loco</i>	Contador sabe das perdas com cheque	Contador orienta no recebimento dos cheques
A	Sim	Sim	Não
B	Sim	Sim	Não
C	Não	Não	Não
D	Sim	Não	Não
E	Não	Não	Não

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Esse fato evidencia que “C e E” não possui uma contabilidade gerencial, o que sem dúvida essas empresas perdem muito por falta de informações relevantes que consequentemente não as tem no momento oportuno ou até mesmo não as tem, o que caracteriza uma contabilidade apenas para fins fiscais e não baseada na relevância das informações.

De acordo com Sottili e Maboni (2009, p. 24) “a contabilidade gerencial pode apresentar uma visão mais clara da situação de uma entidade, pois, não tem uma regra a seguir, a não ser a de facilitar e auxiliar na tomada de decisão”.

Foi observado que apenas nas empresas “A e B” o contador sabe das perdas com cheques (tabela 23), mas não orienta no recebimento do mesmo, fato esse que compromete o fluxo de caixa caso o cheque não tenha fundos.

Na concepção do Contador Cláudio Raza (2011) em sua página na internet Fixfácil, as funções de um contador não se limitam a apurar os impostos e manter a contabilidade em dia, o contador deve contribuir com todas as áreas da empresa com o objetivo de oferecer ao empresário as ferramentas necessárias para a preservação do seu patrimônio e a gestão dos negócios.

3.17 Fluxo de caixa, controle e orientação do contador

Verifica-se que 5 as empresas da pesquisa possuem controle do fluxo de caixa. Apenas a empresa “C” respondeu que não utiliza diariamente, e sim semanalmente ou mensalmente o controle do fluxo de caixa (tabela 24).

Tabela 24 - Fluxo de caixa, controle e orientação do contador

Empresa	Possui controle de fluxo de caixa	Como é feito o controle do fluxo de caixa	O contador orienta no controle do fluxo de caixa
A	Sim, diariamente	Planilhas Eletrônicas	Sim
B	Sim, diariamente	Planilhas Eletrônicas	Sim
C	Sim, semanalmente ou mensalmente	Controles manuais	Não orienta
D	Sim, diariamente	Controles manuais	Não orienta
E	Sim, diariamente	Planilhas Eletrônicas	Não orienta

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

Ainda foi perguntado como era feito o controle do fluxo de caixa, apenas as empresas “C e D” utilizam os controles manuais, as demais o controle é feito via planilha eletrônica (tabela 24), sendo esta com informações mais rápidas e um controle mais organizado.

Observa-se que o contador da empresa “D” apesar de ser funcionário da mesma (tabela 23) não orienta no controle do fluxo de caixa e, conseqüentemente não utiliza essa ferramenta gerencial como meio para auxiliar na tomada de decisões. Para Gomes e Moraes (2011, p. 03) “É vital que o gerente financeiro entenda de onde vem o fluxo de caixa e como é gasto pela empresa, pois isso significa a diferença entre o sucesso e o desastre financeiro”.

De acordo com Raza (2011) em sua página na internet Fixfácil, é função do contador, além de outras atividades, “montar uma planilha simples de fluxo de caixa (entradas e saídas de dinheiro), onde será registrado o saldo atual de caixa (bancos)”.

3.18 Vantagens para vender no cheque pós-datado

Os empresários foram perguntados se ofereciam alguma vantagem na hora da venda, caso esta for em cheque pós-datado, observa-se que apenas a empresa “C” não oferece vantagem na hora da venda com cheque pós-datado, as demais empresas oferecem um prazo maior para as compras feitas com cheque pós-datado.

Tabela 25 - Vantagens para vender no cheque pós-datado

Empresa	Sim	Não	Vantagem
A	X	-	Apenas um prazo maior para pagar
B	X	-	Mais prazo, e dividir em mais de mais parcelas
C	-	X	-
D	X	-	No prazo
E	X	-	Apenas no prazo

Fonte: Dados da pesquisa, 2013.

A empresa “B” além do prazo dá a opção ao cliente em dividir as compras em mais de um cheque pós-datado.

3.19 O reconhecimento de perdas nas vendas com cheque pós-datado

Na questão 26 foi perguntou ao empresário se no momento em que ele vender em cheques pós-datado a empresa reconhece perdas. Apenas a empresa “A” respondeu que ao vender a prazo a mesma não reconhece como uma perda, diante disso, comenta Trento *et al.* (2008, p. 05) que: “sempre que há concessão de crédito, há risco de perdas”.

Ao se pensar neste risco, está sendo analisada a probabilidade do cliente não cumprir com seu compromisso no vencimento. Portanto a venda com cheque pós-datado é uma concessão de crédito e sempre haverá riscos(TRENTO*et al.*,2008).

3.20 Medida de satisfação na venda com cheque pós-datado

Na última questão a de Nº 27, visa verificar a satisfação do empresário, perguntado qual a nota que ele dava em relação ao recebimento por meio de cheques pós-datado. A nota ia de 0 (zero) a 5 (cinco), onde mais próximo de zero ou zero a empresa não é satisfeita e a nota mais próxima de cinco ou cinco a empresa é muito satisfeita com esse meio de recebimento. A nota da empresa “A” foi 3, o que subentende-se que ela é satisfeita com as vendas em cheques pós-datado, a mesma tem um pequeno índice de devolução de cheques, sendo apenas de 10% (Tabela 19) e desses, é recuperado diante dos seus meios de cobrança 80% (Tabela 20),o que revela que a empresa não perde “muito” com cheques devolvidos. A empresa “B” também aplicou a nota 3, mostrando que 20% das suas vendas em cheques pós-datado é devolvido pelo banco ainda é satisfeito com as vendas (Tabela 19), deve-se ao fato de que a empresa não aceita cheque de terceiro e diante dos seus meios de recebimento recuperar em torno de 80% dos cheques devolvidos (Tabela 20).

Já a empresa “C” devido ao não gerenciamento dos cheques e não possuir uma política de crédito e cobrança, ainda recebendo cheques de terceiros (Tabela 14), atribuiu a nota 1 ao meio de recebimento em cheque pós-datado, mostrando que é insatisfeita. A empresa “D” atribui nota 3 ao meio de pagamento, mostrando que é satisfeita, evidencia também que a

mesma tem um menor índice de devolução com cheque pós-datado menos que 6% am (Tabela 19), e sendo a segunda maior em vendas em cheques pós-datado (Tabela 16), constata-se também que a mesma é a que tem um menor índice de recebimento dentre seus meios de cobrança (Tabela 20).

Dentre as empresas a “E” é a que mais esta satisfeita com as vendas em cheques pós-datado, atribuindo a esse meio de recebimento nota 4, apesar de receber 70% dos 15% que é devolvido por falta pagamento, 10% a menos que as empresas “A e B” (Tabela 20).

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS E RECOMENDAÇÕES

Como resultado deste trabalho conclui-se que, mesmo diante de um cenário de tanta insegurança nas vendas a prazo, o cheque pós-datado é um instrumento de pagamento ainda bem visto no comércio local, estando em terceiro lugar dentre os meios de recebimentos, chegando a representar até 1/3 dos recebimentos em determinadas empresas, ficando atrás para as vendas em espécie e em cartão de crédito/débito. Diante disso, o cheque pós-datado deve ser aceito com as devidas precauções internas, de acordo com a política de crédito.

A pesquisa mostrou que o comprador não precisa ter fundos suficientes no ato da compra para poder adquirir o bem ou serviço, podendo esse ser parcelado através do cheque pós-datado. Ainda expôs como o crédito alavanca o giro do estoque, e que o comerciante não precisa esperar o dia do vencimento para poder receber o dinheiro, podendo fazer o desconto comercial ou fazendo o pagamento a seus fornecedores através desses cheques recebidos.

Alguns empresários desconhecem e não utilizam uma política para concessão de crédito nas vendas com cheques pós-datados, algumas empresas da amostra não seguem as orientações dadas pela CDL de Cajazeiras em fazer as devidas consulta prévia e cadastro antes de receber os cheques, ou seja, recebem de forma aleatória e sem parâmetros precedendo a informalidade, o que comprova diante de algumas empresas que um dos motivos freqüentes de devolução é o 22 (divergência ou insuficiência de assinatura). Claro que uma política de concessão de crédito não quer dizer que a empresa não vai ter perdas, mas pelo menos minimiza o montante.

Em 20% da amostra, inexistente controle de cheques, se possuem ainda é por meio manual, o que fica muito oneroso, como prova real verifica-se em algumas empresas que um dos motivos de devolução de cheques freqüente é o 44 (cheque prescrito). 80% das empresas pesquisadas não fazem uma análise de crédito na hora da venda com cheque pós-datado, sendo que o restante "solicita às vezes um comprovante de renda e endereço", sendo que ainda 60% recebem cheques de terceiros e 20% não fazem consulta aos órgãos de proteção ao crédito, o que chega a representar uma média de devolução em algumas empresas em torno de 27% do total recebido em cheques, e em algumas empresas da amostra consegue recuperar apenas 60% desse montante devolvido.

Deve-se isso ao fato de tudo que foi exposto acima, e também por não possuírem uma política de cobrança definida, nem treinarem seus funcionários para prevenção de fraudes,

constata-se isso diante de algumas empresas ao verificar que um dos motivos de devolução freqüentes é o 30 (furto ou roubo) e motivo 35 (Cheque fraudado, emitido sem prévio controle ou responsabilidade do participante ("cheque universal"), ou ainda com adulteração da praça sacada, ou ainda com rasura no preenchimento), o mais grave é que 80% das empresas oferecem vantagem para as vendas em cheques pós-datados.

As informações de cunho gerencial têm contribuído para os objetivos das entidades, especialmente para a tomada de decisão e controle interno, e também auxílio nos atendimentos da parte legal. Para alguns empresários questionados, o papel do contador não está voltado para o auxílio na tomada de decisões, elaboração de fluxo de caixa e nem no controle financeiro, está voltado apenas ao atendimento da legislação, elaboração da folha de pagamento cálculo de tributos, mesmo em 60% das empresas com contador sendo funcionário, nem se quer sabe das perdas com cheques, e ainda nos casos que sabem não tomam atitude para orientar em tais recebimentos.

Porém, de acordo com a Lei 11.638/07 e 11.941/09 a função do contador vai além do atendimento à legislação, estando esse apto a fornecer informações úteis, fidedignas e tempestivas para a tomada de decisões, auxiliando o empresário no dia a dia no que diz respeito ao fluxo de caixa, investimentos, controle financeiro, dentre outros.

Mesmo diante da falta de uma política de concessão de crédito, cobrança e controle interno, não impede o sucesso dessas empresas pesquisadas, devido a outros fatores, como alto nível de vendas, disponibilidade de mercadorias, bom atendimento, localização e propagandas, dentre outros que possibilitam, de certa forma, o sucesso das mesmas. Essa constatação é confirmada pelo fato de que 80% das empresas em questão não utilizam em seus negócios os cheques pós-datados recebidos para conseguir capital de giro. A maioria utiliza-os para pagamento a fornecedores, com média de pagamento que varia apenas de 20% a 50% do montante de cheque pós-datado em caixa.

Por fim, confirma-se que a utilização de boas ferramentas para concessão de créditos e gestão de capital de giro pelas empresas poderia proporcionar resultados melhores, e também uma maior segurança no caso de uma mudança no mercado no qual as empresas estão inseridas, uma vez que basicamente, o sucesso atual das empresas se baseia na estabilidade, boa colocação no mercado e uma política de crédito e cobrança bem definida.

4.1 Recomendações para futuras pesquisas

Devido à importância do assunto deste trabalho para o gerenciamento de uma empresa mais especificamente dos valores a receber e o controle financeiro, propõe-se uma continuidade ao assunto por novos pesquisadores em outras empresas para um comparativo mais significativo ou até mesmo a implantação e melhorias de um fluxo de caixa e uma política de crédito, tanto aumentando o tamanho da amostra, quanto ampliando a pesquisa para outras empresas de outros setores do comércio de Cajazeiras.

Recomenda-se também a aplicação de questionários aos Pequenos Empresários reforçando aqui o estudo apresentado, não deixando de lado pesquisas correlacionadas com o tema aqui exposto, atualizações futuras que o SEBRAE e a CDL possam vir a efetuar na pesquisa aqui utilizada e pesquisas de outros órgãos similares. Recomenda-se ainda a verificação da viabilidade financeira para implantação das ferramentas aqui expostas nas PE's.

4.2 Sugestões ao comerciante quanto ao recebimento de cheques

A concessão de crédito é de suma importância para o aumento das vendas, até mesmo nesse cenário concorrido como do Brasil. Contudo, existe o risco de na hora não serem liquidados valores a receber, como por exemplo, o cheque recebido há um mês e, sendo aguardado ansioso pelo credor para no dia combinado não ser pago pelo banco sacado, o qual valor já teria destino programado diante do fluxo de caixa da empresa. Levando em consideração o exposto, SáapudTrentoet al., (2009, p. 06), ressalta que:

É preciso controlar as vendas a prazo: Saber para quem se vende e cobrar com eficiência é necessário para o sucesso das vendas a prazo. Não basta vender, é preciso receber. Vender bem e receber bem são condições gêmeas nos negócios. O saber quem é o cliente começa com o cadastro. O cadastro é uma pesquisa sobre a capacidade de pagamento de um cliente. Ao vender a crédito o negociante precisa conhecer a potencialidade de seu cliente, pois, afinal de contas, vai-se ceder capital a ele.

Portanto, a venda no cheque pós-datado é uma forma de concessão de crédito, devendo o credor atentar-se para fazer no mínimo confirmações de assinatura com o RG, endereço e telefone, complementa assim Trento et al., (2009, p. 07):

Para vendas com cheques pós-datados, deve-se igualmente, efetuar cadastro do cliente, nunca aceitar cheques com rasuras, de terceiros, ou, já preenchidos. O cheque é ordem de pagamento à vista, mas, não é proibido negar a venda, se ficar entendido que o título não goza de idoneidade.

Existem várias sugestões para minimizar ou acabar com o problema mencionado, como por exemplo, a automação no recebimento de cheques pós-datado, uma política de crédito bem definida, consultas aos sistemas de proteção ao crédito, a troca do recebimento em cheques por cartões de crédito e uma infinidade de soluções. Mas nenhuma delas será eficaz se a própria lei não for cumprida (SOARES, 2004).

Diante da realidade e necessidade local, constatada através deste estudo, sugere-se a seguir um modelo ao qual, os gestores podem ter um embasamento na implantação de alguns mecanismos de Cadastro, Crédito e Cobrança, para as vendas no cheque pós-datado, adaptando de acordo com a sua necessidade, acabando assim definitivamente com a informalidade e a subjetividade, resultando em menos inadimplência e certa segurança nas concessões de crédito.

Passo 1:

O primeiro passo, é ser elaborada uma ficha cadastral, seja de preenchimento manual ou por meio eletrônico, o que importa é ela venha buscar informações relevantes acerca do

cliente e a sua real capacidade de pagamento para as parcelas a serem contratadas na venda a prazo. Os documentos necessários são: RG, CPF, (ou apenas a carteira nacional de habilitação CNH), se casado do conjugue, comprovante de residência, cartão ao qual possui o cheque, ainda solicitar ao cliente documentos que comprovem a sua capacidade financeira, sendo para autônomo: extrato bancários dos últimos 3 meses, ou fatura de cartão de crédito paga e ainda recomendações de outras empresas ao qual o mesmo seja cliente. Para trabalhadores no regime CLT, solicitar a carteira de trabalho e os últimos contra cheques ou Declaração de imposto de renda, para comprovação de bens patrimoniais podem ser documento de veículos e escritura de imóveis em seu nome.

Passo 2:

A segunda etapa, já de posse aos dados do cliente perante a ficha cadastral, verificar através desta se o cliente possui restrições no comércio ou em instituições bancárias, se o cliente é conceituado no mercado, boa situação patrimonial (se possui automóveis e se são financiados), estabilidade pessoal (se possui casa própria), estabilidade profissional, e fundamental, quais são as rendas e a capacidade do pagamento do crédito. Dentro dessa análise é estabelecido o limite de crédito, que segundo o banco Santander Brasil “É o valor total que você pode utilizar para realizar compras”.

Passo 3:

A terceira etapa consiste nos procedimentos de cobrança, estes deverão ser adotados antes que ocorra a inadimplência, devendo a empresa agir de forma rápida, para que não prejudique o equilíbrio financeiro da empresa. Os procedimentos adotados devem ser: inicialmente entrar em contato por telefone ou carta, de forma cortês a lembrar do vencimento do cheque, caso não surta efeito registrar o cliente em órgão de proteção ao crédito, outra tentativa é enviar um cobrador da empresa in loco para possível renegociação da prestação, caso a empresa não possua cobrador terceirizar a cobrança em consultorias especializadas em cobranças, sendo que a última etapa consiste em protesto judicial.

A CDL cajazeiras alerta ao empresário que se deve tomar o cuidado em mandar confeccionar cartazes e afixar em pontos estratégicos da loja para que os mesmos possam ser lidos pelos clientes, informando qual documentação necessária e os procedimentos adotados na empresa para vendas a prazo, assim não causando surpresas e reclamações alegando do não conhecimento.

Sugere-se ainda que o presente estudo seja disponibilizado, para os pequenos empresários, meio acadêmico e para todo o público que venha a se interessar pelo assunto desenvolvido.

REFERÊNCIAS

ALMEIDA, Amador Paes. **Teoria e prática dos títulos de crédito**. 28ª Ed. São Paulo: Saraiva, 2009.

ALVES, Sérgio Henrique. **Contrato eletrônico e títulos de crédito** - Nova realidade Brasileira. Goiânia: 2009. Disponível em: <<http://www.ibrademp.org.br/img/UserFiles/File/ARTIGO%20CONTRATO%20ELETRONICO.pdf>>. Acesso em: 28 fev. 2013.

ASSAF NETO, Alexandre; SILVA, César Augusto Tibúrcio. **Administração do capital de giro**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2002.

ASSAF NETO, Alexandre. **Finanças corporativas e valor**. 4. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

ASSAF NETO, Alexandre; LIMA, Fabiano Guasti. **Fundamentos de administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

AVELAR, Marcília Duarte Costa de. **Os título de crédito no código civil**. Dissertação (Mestrado em Direito Empresarial), Faculdade de Direito Milton Campos, Nova Lima, 2006. 167 p. Disponível em: <<http://www.revistaadm.mcampos.br/EDICOES/artigos/2009volume6/marciliaduartecostatituloscREDITOCODICIVIL.pdf>>. Acesso em: 18 fev. 2013.

BACEN. **Origem e evolução do dinheiro**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/?origemoeda>>. Acesso em: 03 mar. 2013.

_____. **FAQ – cheques**. Disponível em: <http://www.bcb.gov.br/pre/bc_atende/port/servicos6.asp#5>. Acesso em: 01 mar. 2013.

_____. **Motivos de devolução de cheques**. Disponível em: <<http://www.bcb.gov.br/pom/spb/Estatistica/Port/tabdevol.pdf>>. Acesso em: 10 de abr. de 2013.

Banco Santander Brasil. **Limite de Crédito**. Disponível em: <https://www.santander.net.com.br/Paginas/Ajuda/AjudaNC/iframe_LimiteCredito.asp>. Acesso em: 16 abr. 2013.

Banco Itaú S.A. **Vendas com cartões**. Disponível em: <<http://www.itaubank.com.br/empresas/recebimentos/vendas-com-cartoes/>>. Acesso em: 14 mar. 2013.

BANCO NACIONAL DE DESENVOLVIMENTO ECONOMICO E SOCIAL. **Carta circular nº 11/2010**, Rio de Janeiro, 05 mar. 2010. Disponível em: <http://www.bndes.gov.br/SiteBNDES/export/sites/default/bndes_pt/Galerias/Arquivos/produtos/download/Circ011_10.pdf>. Acesso em: 11 fev. 2013.

BANCO POPULAR DO BRASIL. **O que é crédito?** Disponível em: <<http://www.bb.com.br/portallbb/page251,8900,8923,0,0,1,0.bb?codigoMenu=5415&codigoNoticia=8133>>. Acesso em: 14 fev. 2013.

BRASIL. Lei 7.357 de 1985, de 2 de setembro de 1985. Dispõe sobre o cheque e dá outras providências. **Art. 32**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/Leis/L7357.htm>. Acesso em: 15 nov. 2012.

_____. **Código de Defesa do Consumidor**. Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990. Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências. Disponível em: <<http://www3.dataprev.gov.br/SISLEX/paginas/13/1990/8078.htm>>. Acesso em: 19 jan. 2013.

_____. **Constituição da República Federativa do Brasil**. Publicada no Diário Oficial da União em 5 de outubro de 1988, com alterações adotadas pelas Emendas Constitucionais nºs 1/92 a 56/07 e pelas emendas constitucionais de revisão nºs 1 a 6/94. – Brasília: Senado Federal, Subsecretaria de edições técnicas, 2008.

_____. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Código Civil. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/L10406.htm>. Acesso em 06 Out. 2012.

_____. Lei complementar nº 123 de 2006. **Estatuto Nacional da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte**. Alterada pela Lei nº 12.792, de 28 de março de 2013. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/Legislacao/LeisComplementares/2006/leicp123.ht>>. Acesso em: 07 abr. 2013.

BULGARELLI, Waldírio. **Títulos de crédito**. 16. ed. São Paulo: Atlas, 2000.

CAPITAL DE GIRO. Disponível em: http://pt.wikipedia.org/wiki/Capital_de_giro>. Acesso em: 22 mar. 2013.

CARDOSO, Paulo Leonardo Vilela. **Cheque pós-datado**. Natureza contratual. Jus Navigandi, 2000. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/746/cheque-pos-datado#ixzz2N4P6VqEi>>. Acesso em: 09 mar. 2013.

CAMARGO, José Luiz Soler de. A micro, pequena e média empresa as alternativas de recursos financeiros - criatividade ou engenhosidade. **Revista Acadêmica**. n 3. 2001. Disponível em: <http://www.fics.edu.br/index.php/augusto_guzzo/article/view/92/103> . Acesso em: 17 mar. 2013.

Cajazeiras – PB. **Economia**. Disponível em:
<<http://ramosdeumagrandearvore.com/?portfolio=cajazeiras-pb>>. Acesso em: 05 abr. 2013.

CDL de Florianópolis. **Mais segurança menos risco para seu crediário**. In: DÉCIMO QUARTO SEMINÁRIO DE SPC. Florianópolis: 2009. Disponível em:
<<http://www.cdflorianopolis.com.br/fckeditor/UserFiles/File/Microsoft%20Word%20-%20Perguntas%20e%20Respostas.pdf>>. Acesso em: 14 mar. 2013.

CERNICHIARO, Luiz Vicente. **Cheque pré-datado no Brasil**. Revista Consulex, ano III, n. 25, jan. 1999.

COELHO, Fábio Ulhoa. **Código comercial e legislação complementar anotados**. 2. ed. São Paulo: Saraiva, 2004.

_____, Fábio Ulhoa. Curso de direito comercial: Direito de empresa. V. 1. 12. ed. São Paulo: Saraiva, 2008.

COVELLO, Sérgio Carlos. **Prática do Cheque**. 3. ed. São Paulo: Leud, 1994.

COQUEIRO, Leila de Almeida. **Controle interno em empresas de médio e pequeno porte: importância de sua implantação. 2009**. Disponível em:<<http://www.cpgls.ucg.br/ArquivosUpload/1/File/CPGLS/IV%20MOSTRA/NEGICIO/Contrôle%20interno%20em%20empresas%20de%20mdio.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2013.

CPC - Comitê de Pronunciamentos Contábeis. **Pronunciamento técnico 03 - Demonstração dos fluxos de caixa**. Correlação às Normas Internacionais de Contabilidade – IAS 7 (IASB). Disponível em: <http://www.cpc.org.br/pdf/CPC_03n.pdf>. Acesso em: 01 abr. 2013.

EINSFELD, Eduardo Bonilha. **Contabilidade gerencial: instrumento de negocio para a gestao de micro e pequenas empresas**. 2011. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Ciências Contábeis). Universidade Federal do Rio Grande do Sul. 2011 Disponível em:
<<http://www.lume.ufrgs.br/bitstream/handle/10183/34898/000784761.pdf?sequence=1>>
Acesso em: 30 out. 2012.

ESTEVAM, Leonel. **Fluxo de caixa**. 2010. Disponível em:
<<http://www.professorleo.com.br/blog/wp-content/uploads/2010/09/Apostila-de-Fluxo-de-Caixa-Download.pdf>>. Acesso em: 24 mar. 2013.

FAZZIO JUNIOR, Waldo. **Manual de direito comercial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2005.

FERREIRA, Ricardo J. **Capítulo 5: Plano de contas.** 2002. Disponível em: <http://www.vemconcursos.com/arquivos/aulas/Ricardo_Contab_Cap5.pdf>. Acesso em: 24 mar. 2013.

FLEURIET, M.; KEHDY, R.; BLANC, G. **O modelo Fleuriet: a dinâmica financeira das empresas Brasileiras: um novo método de análise, orçamento e planejamento financeiro.** Rio de Janeiro: Campus, 2003 *apud* AMARAL, Anilson Nunes; LADEIRA, José dos Santos. **A orientação dos contabilistas às pequenas e médias empresas quanto a necessidade de capital de giro: um estudo exploratório nos escritórios de contabilidade do município de Vitória.** 2004. Trabalho de conclusão de curso (Graduação em Ciências Contábeis). Vitória, 2004. Disponível em: <http://www.fucape.br/premio_excelencia_academica/upld/trab/7/jose_Mono_5.pdf>. Acesso em: 10 out. 2012.

FLEURIET, M; KENHDY, R.; BLANE, G. **O modelo Fleuriet: a dinâmica financeira das empresas brasileiras: um novo modelo de análise, orçamento e planejamento financeiro.** Belo Horizonte: Campus, 2003. *apud* MACHADO, M. A. V; MACHADO, M. R.; CALLADO, A. L. C; ARAÚJO JÚNIOR J. B. de.2004. **Análise dinâmica e o financiamento das necessidades de capital de giro das pequenas e médias empresas.** Disponível em: <<http://www.congressosp.fipecafi.org/artigos52005/147.pdf>>. Acesso em: 06 abr. 2013.

FONSECA, J. J. S. **Metodologia da pesquisa científica.** Fortaleza: UEC, 2002. Apostila

FRANMARTINS. **Títulos de crédito.** 15. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2010. Atualizada por Joaquim Penalva Santos e Paulo Penalva Santos. Sob “Letra de cambio e nota promissória” universitária.

GITMAN, Lawrence Jeffrey. **Princípios de administração financeira.** Tradução: Allan VignalHastings. 12. ed. São Paulo: Pearson Prentice Hall, 2010.

GOMES, Maria José Oliveira; MORAES Luciana Silva. A importância do fluxo de caixa para a organização financeira da empresa X. **Revista científica acadêmica.** 6 ed. v. 1. 2011. Disponível em: <<http://www.semanaacademica.org.br/importancia-do-fluxo-de-caixa-para-organizacao-financeira-da-empresa-x>>. Acesso em: 14 abr. 2013.

GUIMARÃES, José Mário Patto. **Textos acadêmicos: teoria e prática da administração financeira.** Lavras: UFLA, 2004.

ITAVO, Flávio. **Giro: a composição e as estratégias básicas** (working capital 2). 2012. Disponível em: <<http://flavioitavo.blogspot.com.br/2012/05/ giro-composicao-e-as-estrategias.html>>. Acesso em: 10 fev. 2013.

IUDÍCIBUS, Sérgio de; MARTINS, Eliseu; GELBCKE, Ernesto Rubens; SANTOS, Arioaldo dos. **Manual de contabilidade societária.** São Paulo: Atlas, 2010. (FIECAFI – Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras, FEA/USP).

LAKATOS, Eva. Maria; MARCONI, Maria de Andrade. **Fundamentos de metodologia científica**. 6. ed. São Paulo: Atlas 2006.

LEMES JUNIOR, Antônio Barbosa; RIGO, Cláudio Miessa; CHEROBIM, Ana Paula MussiSzabo. **Administração financeira: princípios, fundamentos e práticas brasileiras**. 2. ed. Rio de Janeiro: Editora Campus, 2005.

LORDÊLO, Michele Oliveira; FIGUEIREDO, Antonio Carlos. **A Atuação Responsável do Contador frente à Restauração da Confiança, da Transparência e da Ética para Fortalecer a Fé Pública**. 2005. 26ª Conferência Interamericana de Contabilidade.

Disponível em:

<http://www.sat.gob.gt/ct/portal/index.php%3Foption=com_docman&task=doc_download&gid=45&Itemid=176>. Acesso em 18 Jan. 2013.

LUNELLI, Reinaldo Luiz. **Necessidade de capital de giro**. 2010. Disponível em: <<http://altemirneri.blogspot.com.br/2010/08/necessidade-de-capital-de-giro.html>>. Acesso em: 22 fev. 2013.

LUZ, Aramy Dornelles da. **Para uma fácil compreensão dos títulos de crédito**. São Paulo: Saraiva, 1992.

MAGALHÃES, Rodrigo Almeida. **Títulos de créditos virtuais**. 2008. Disponível em <<http://blog.newtonpaiva.br/direito/wp-content/uploads/2012/08/PDF-D13-13.pdf>>. Acesso em 13 de Out de 2012.

MARION, José Carlos. **Contabilidade empresarial**. 14. ed. São Paulo: Atlas, 2009

_____, José Carlos. **Análise das demonstrações contábeis: Contabilidade Empresarial**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

MATARAZZO, Dante Carmine. **Análise financeira de balanços**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2003.

MENDONÇA, J. X. Carvalho de. **Tratado de direito comercial Brasileiro**. ed., 2. v. 5, Rio de Janeiro: Freitas Bastos, 1938 *apud* ROCHA, Gustavo Ribeiro. **Qual a importância dos Títulos de Crédito?** 2009. Disponível em:

<<http://www.domtotal.com/direito/pagina/detalhe/23735/qual-a-importancia-dos-titulos-de-credito>>. Acesso em: 25 fev. 2013.

MIRANDA, Maria Bernadete. **Os títulos de crédito como documentos representativos de obrigações pecuniárias**. 2001. Disponível em:

http://www.estig.ipbeja.pt/~ac_direito/artigo6.pdf Acesso em 17 de Out 2012.

_____, Maria Bernadete. **Curso teórico e prático dos títulos de crédito**. Rio de Janeiro: Forense, 2006.

Modelo de Cheque. Cartório de Distribuição Rui Barbosa do Distrito Federal Disponível em: <http://www.distribuidordf.com.br/exec/default_1.asp?idp=44>. Acesso em: 17 Fev 2013.

NBC T 11 – **Normas de auditoria independente das demonstrações contábeis**. Disponível em: <<http://www.portaldecontabilidade.com.br/nbc/t11.htm>>. Acesso em: 13 abr. 2013.

PADOVEZE, Clovis Luis. **Introdução à administração financeira**: texto e exercícios. São Paulo: Pioneira Thomson Learning, 2005.

QUEIROZ JÚNIOR, Antônio Raimundo de Castro. Cheque pós-datado. **Universo Jurídico**, Juiz de Fora, ano XI, mai. 2001. Disponível em: <uj.novaprolink.com.br/doutrina/871/CHEQUE_POSDATADO_V_PREDATADO>. Acesso em: 23 out. 2012.

RAZAR, Claudio. **O papel do contador na sobrevivência das micro e pequenas empresas**. 2011. Disponível em: <<http://fixfacil.com.br/noticias/detalhes.asp?op=1&id=>>>. Acesso em: 23 Mar. 2013.

REQUIÃO, Rubens. **Curso de direito comercial**. São Paulo. Saraiva. 1999. *apud* QUEIROZ JÚNIOR, Antônio Raimundo de Castro. Cheque pós-datado. **Universo Jurídico**, Juiz de Fora, ano XI, mai. 2001. Disponível em: <uj.novaprolink.com.br/doutrina/871/CHEQUE_POSDATADO_V_PREDATADO>. Acesso em: 23 out. 2012.

RENATO, Eder. **Noções de administração financeira**. 2011. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/marketing/nocoas-de-administracao-financeira/58199/>>>. Acesso em 13 de Fev. 2013.

ROSA JUNIOR, Luiz Emygdioda. **Títulos de crédito**. 2. ed. Rio de Janeiro: Renovar, 2002.

ROLIM, Julio Wagner Nascimento. **O controle interno nas pequenas e Médias empresas**. 2010. Trabalho de Conclusão de Curso (graduação em Ciências Contábeis). Faculdade Lourenço Filho, Fortaleza-CE, 2010. Disponível em: <<http://www.flf.edu.br/revista-flf/monografias-contabeis/monografia-julio-wagner-nascimento.pdf>>. Acesso em: 15 abr. 2013.

SÁ, Antonio Lopes de. **Administração Financeira para Pequenas Empresas**. TecnoPrint, 1989 *Apud* TRENTO, Ailton José; TRENTO FILHO, Ailton José; TRENTO Arielton; TRENTO Loriley Lis Crédito e cobrança como ferramenta de gestão financeira nas micro e pequenas empresas. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA. 2008. Disponível

em: <http://www.aedb.br/seget/artigos09/180_artigoaenviar.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2013.

SANVICENTE, AntonioZoratto. **Administração financeira**. 3. ed. São Paulo: Atlas.1997.

SANCHEZ, Rodrigo. **A redução da inadimplência começa pela análise de crédito**. Disponível em: <<http://revistapegn.globo.com/Revista/Common/0,EMI211630-17141,00A+REDUCAO+DA+INADIMPLENCIA+COMECA+PELA+ANALISE+DE+CREDITO.html>>. Acesso em: 15 abr. 2013.

SANTOS, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. São Paulo: Atlas, 2001.

_____, Edno Oliveira dos. **Administração financeira da pequena e média empresa**. 2. ed. São Paulo: Atlas, 2010.

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS MICRO E PEQUENAS EMPRESAS (SEBRAE). **10 anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade das empresas**. São Paulo: 2008.

_____. **Critérios de classificação de empresas: EI - ME – EPP**. 2012. Disponível em: <[Http://Www.Sebrae-Sc.Com.Br/Leis/Default.Asp?Vcdtexto=4154](http://Www.Sebrae-Sc.Com.Br/Leis/Default.Asp?Vcdtexto=4154)>. Acesso em: 13 out. 2012.

_____. **48% das empresas brasileiras fecham as portas depois de três anos**. 2011. Disponível em: <<http://www.sebraepr.com.br/PortalInternet/Noticia/ci.48%25-das-empresas-brasileiras-fecham-as-portas-depois-de-tr%C3%AAs-anos.print>>. Acesso em: 07 abr. 2013.

_____. **5 de outubro, dia nacional da micro e pequena empresa**. 2011. Disponível Em: <<http://www.sebraepr.com.br/portalinternet/noticia/ci.5-de-outubro,-dia-nacional-da-micro-e-pequena-empresa.print>>. Acesso Em: 07 abr. 2013.

_____. **Doze anos de monitoramento da sobrevivência e mortalidade de empresas**. 2013. Disponível em: <<http://www.sebraesp.com.br/index.php/76-noticias/multissetorial/7632-sao-carlos-confira-as-capacitacoes-que-acontecerao-na-proxima-semana>>. Acesso em: 07 abr. 2013.

SIDOU, J.M. Othon. **Do cheque**. 4. ed. Rio de Janeiro: Forense, 2000.

SOARES, Mário Cezar Pedrosa. Cheques sustados: inadimplência ou fraude. **Jus Navigandi**, Teresina, ano 9, n. 514, 3dez.2004. Disponível em: <<http://jus.com.br/revista/texto/6007>>. Acesso em: 14 Out. 2012.

SOTTILI, Francieli; MABONI, Sucelaine Maria. **Contabilidade gerencial, o uso da informação gerencial numa pequena empresa**. 2009. Trabalho de Conclusão de Curso (graduação em ciências contábeis). Universidade Tecnológica Federal do Paraná, Pato Branco – PR, 2009. Disponível em: <<http://revistas.utfpr.edu.br/pb/index.php/ecap/article/download/777/425>>. Acesso em: 13 abr. de 2013.

SOUZA, Paulo César. **Apostila projetos de investimentos**. Belo Horizonte: UNA, 2008.

SOUSA, Almir Ferreira de; CHAIA, Alexandre Jorge. **Política de crédito: Uma análise qualitativa dos processos em empresas**. *Ensaio*, caderno de pesquisas em administração, São Paulo, v. 07, nº 3, julho/setembro 2000. Disponível em: <<http://www.regeusp.com.br/arquivos/v07-3art02.pdf>>. Acesso em: 08 abr. 2013.

TRENTO, Airton José; TRENTO FILHO, Airton José; TRENTO Arielton; TRENTO LorileyLis **Crédito e cobrança como ferramenta de gestão financeira nas micro e pequenas empresas**. In: SIMPÓSIO DE EXCELÊNCIA EM GESTÃO E TECNOLOGIA. 2008. Disponível em: <http://www.aedb.br/seget/artigos09/180_artigoaenviar.pdf>. Acesso em: 13 abr. 2013.

TRINDADE, Marcos Antônio Barreto. **Gestão do capital de giro em micro e pequenas empresas**. *RACE*, Unoesc, v. 9, n. 1-2, p. 231-250, jan./dez. 2010. Disponível em: <http://editora.unoesc.edu.br/index.php/race/article/download/188/pdf_97>. Acesso em: 17 fev. 2013.

VILLALBA, Guillermo Barsky; SOUSA, Almir Ferreira. **Modelos de administração de caixa - análise empírica. Ensaio Finanças**, V Semead. 2001. Disponível em: <<http://www.ead.fea.usp.br/semead/5semead/Finan%E7as/Modelos%20de%20Administra%E7ao%20de%20Caixa.pdf>>. Acesso em: 18 mar. 2013.

VIVANTE, Cesare. **Trattadodidiritto commerciale**. v. 3. 3. ed. Milão, s/d. *apud* MIRANDA, Maria Bernadete. **Os títulos de crédito como documentos representativos de obrigações pecuniárias**. 2001. Disponível em: <http://www.estig.ipbeja.pt/~ac_direito/artigo6.pdf> Acesso em: 17 out. 2012.

VIEIRA, Marcos Villela. **Administração Estratégica do Capital de Giro**. São Paulo: Atlas, 2005.

VIEIRA JÚNIOR, Ismael Lemes. **O papel do Contador nas Empresas**. 2011. Disponível em: <<http://www.administradores.com.br/artigos/administracao-e-negocios/o-papel-do-contador-nas-empresas/54629/>>. Acesso em 09 Dez. 2012.

APÊNCIDES

APÊNDICE A – Questionário 1 aplicado à população para seleção da amostra

APÊNDICE B – Questionário 2 aplicado à amostra

APÊNDICE C –Requerimento enviado à CDL/Cajazeiras - PB



UNIVERSIDADE FEDERAL DE CAMPINA GRANDE
CENTRO DE CIÊNCIAS JURÍDICAS E SOCIAIS
CURSO DE CIÊNCIAS CONTÁBEIS

Prezado Empresário/ Gestor.

Venho através desta, solicitar um minuto de vossa atenção, para que possa responder um pequeno questionário, este não será de maneira alguma divulgado sem vossa autorização, e servindo apenas para fins de seleção de uma amostra da pesquisa.

O estudo da pesquisa é: **CONCESSÃO DE CRÉDITO**: Um estudo da gestão do cheque pós-datado em supermercados de pequeno porte da cidade de Cajazeiras/PB.

Este que por sua vez será aprofundado mais detalhadamente caso esta empresa contemple todos os critérios da pesquisa.

Atenciosamente;

Discente
Márcio Gomes de Menezes

Prof. orientador
Flávio Lemenhe

CONCESSÃO DE CRÉDITO: um estudo da gestão do cheque pós-datado em supermercados de pequeno porte da cidade de Cajazeiras/PB.

QUESTIONÁRIOS PARA SELEÇÃO DA AMOSTRA

Empresa: _____

Entrevistado: _____

1. Em média qual a receita bruta anual da empresa?

Menos de R\$ 360.000,00 (Trezentos e sessenta mil)

Mais de R\$ 360.000,00 (Trezentos e sessenta mil reais) e menor ou igual que R\$ 3 600.000,00 (Três milhões e seiscentos mil reais).

Mais de R\$ 3 600.000,00 (Acima de três milhões e seiscentos mil reais).

2. A empresa tem quantos funcionários?

Menos de 10 (dez) funcionários

De 10 a 49 funcionários

Acima de 49 funcionários

3. Dentre os meios de recebimentos e além do dinheiro, empresa vende em cheques pós-datado?

Sim

Não

CONCESSÃO DE CRÉDITO: Um estudo da gestão do cheque pós-datado em supermercados de pequeno porte da cidade de Cajazeiras/PB.

2ª ENTREVISTA COM EMPRESAS.

Empresa: _____

Entrevistado: _____

1. 1. Qual o conceito que melhor representa pra você de cheque pós-datado.
 - vários cheques com data do dia
 - Cheque com data futura
 - Cheque com data passada
2. Além do Cheque, quais as formas de pagamento oferecidas por este estabelecimento.
 - Dinheiro
 - Cartão de crédito/débito
 - Nota promissória
 - Boleto bancário
 - Outros _____
3. Quais são os meios de recebimentos mais utilizados na empresa,
 - 1 Dinheiro
 - 2 Cheques
 - 3 Cartão De Crédito/débito
 - 4 Nota Promissória
 - 5 Boletos bancários
 - 6 Outros
4. Para cada R\$ 100,00 de vendas em dinheiro, quanto é em uma venda com cheque pós-datado pela empresa.

5. Exige-se um cadastro prévio e atualizado dos clientes que compram com cheques pós-datados?
 - Sim
 - Não
6. Existe na empresa uma ANÁLISE DE CRÉDITO para os clientes que compram com cheques pós-datados? Visando a capacidade de pagamento do mesmo.
 - Sim
 - Não

Se SIM como é feito?

—
7. Este estabelecimento aceita cheques de terceiros?
 - Sim
 - Não
8. Como é feito o controle desses cheques?

- Planilha eletrônicas
- Controles Manuais
- Sem controle

9. Além do motivo de devolução 12 (Cheque sem fundo 2ª apresentação), quais são os outros motivos mais freqüentes de devolução?

- Motivo 21 - sustado
- Motivo 44 - prescrito
- Motivo 30 furto ou roubo do cheque
- Cheque fraudado
- Outros motivos _____ -

10. Qual é o prazo que a empresa dá aos clientes nas vendas em cheques pós datados

- De 30 e 60 dias no máximo
- Entre 30, 60 e 90 dias
- 30, 60, 90 e 120 dias
- De 30 a mais de 120 dias

11. Em média qual o valor que a empresa vende em cheques pós-datados?

- 30 dias _____
- 60 dias _____
- 90 dias _____
- 120 dias _____
- Mais de 120 dias _____

12. Os funcionários receberam algum tipo de treinamento para prevenção de perdas ocasionadas por fraudes?

- Sim
- Não

13. Existe algum tipo de serviço de consulta na hora da venda?

- Sim
- Não
- Se sim qual? _____

14. Em média por mês qual o valor com devoluções dos cheques recebidos? _____

15. Quais os meios utilizados para reaver o crédito.

- Cartas
- Contato por Telefone
- Agência de cobrança
- Cartório de protesto de títulos
- Ação legal
- Cobrador de porta em porta.

16. Dos cheques que voltam por falta de pagamento, qual é a média de recebimento pelos meios utilizados para reaver o crédito? Você acha que esse meio funciona bem?

- 17 A empresa utiliza desconto bancário dos Cheques pós-datados para adquirir capital de giro?
 Sim
 Não;
Se sim qual a taxa de desconto que o seu banco utiliza?
_____.
- 18 A empresa utiliza os cheques pós-datados recebidos de clientes para pagamento aos seus fornecedores?
 Sim
 Não.
Se SIM qual a média de pagamento em R\$ com esses cheques?
- 19 A empresa tem contador exclusivo in loco?
 Sim
 Não
- 20 O contador sabe das perdas mensais?
 Sim
 Não
- 21 O Contador orienta nos recebimentos de cheques pós-datados?
 Sim
 Não
- 22 A empresa possui controle do fluxo de caixa?
 Sim diariamente
 Não, apenas semanalmente ou mensalmente
 Não possui esse tipo de controle
- 23 a caso possua controle do fluxo de caixa como ele é feito?
 Planilhas eletrônicas
 Controles manuais

Outro_____
- 24 O contador orienta ou auxilia no controle do fluxo de caixa?
 Sim
 Não
- 25 A empresa oferece alguma vantagem ao cliente para vender no cheque pos datado?
 Sim
 Não
Caso sim qual?
- 26 Ao vender em cheques pós-datado a empresa reconhece perdas?
 Sim
 Não

27 Qual a nota que você dá em relação ao recebimento por meio de cheque pós-datado, a nota vai de 0 a 5, onde zero a empresa não é nem um pouco satisfeita e 5 onde a empresa é muito satisfeita.

0

1

2

3

4

5

ILUSTRÍSSIMO DIRETOR PRESIDENTE DA CDL CAJAZEIRAS - PB
SENHOR SEVERINO ALVES

MARCIO GOMES DE MENEZES, brasileiro, solteiro, Graduando do curso de Ciências Contábeis/UFCG, portador da Cédula de Identidade nº 2001005113015 SSP-CE, residente á Rua Esmeralda Sena Gomes, bairro Capoeiras, nesta cidade, vem à presença de Vossa Senhoria para expor o que segue:

Para execução da pesquisa intitulada: CONCESSÃO DE CRÉDITO: Um estudo da gestão do cheque pós-datado em supermercados de pequeno porte da cidade de Cajazeiras/PB.

Desenvolvida pelo Requerente, sob a orientação do Prof. M.s Flávio Lemenhe, faz-se necessário informações sobre os estabelecimentos comerciais especificamente Supermercados da Cidade, venho através deste instrumento requerer de Vossa Senhoria: Relação de todos os estabelecimentos comerciais (Supermercados e Mercadinhos) situados na cidade de Cajazeiras – PB.

Nesses Termos.
Pede-se Deferimento.
Cajazeiras - PB, 04 de Janeiro de 2013.

Marcio Gomes de Menezes
Requerente. E-mail: marcio.g.menezes@hotmail.com / Cel. (83) 9902-0971

ANEXOS

ANEXO 1 – Lista das empresas de Cajazeiras - PB conforme a CDL

ANEXO 2 – Modelo de Cheque.



Conforme solicitação, anexamos Relação de Supermercados e Mercadinhos de Cajazeiras – PB.

1. SUPERMERCADO BRASIL
2. SUPERMERCADO DAS PALMEIRAS
3. SUPERMERCADO MELO
4. SUPERMERCADO SÃO FRANCISCO – BOLA
5. SUPERMERCADO SÃO FRANCISCO – TIQUINHO
6. SUPERMERCADO CAJAZEIRAS
7. SUPERMERCADO ARAUJO I
8. SUPERMERCADO ARAUJO II
9. SUPERMERCADO SÃO JOSE
10. SUPERMERCADO ALVES
11. SUPERMERCADO PRIMOR
12. SUPERMERCADO FIGUEIREDO I
13. SUPERMERCADO FIGUEIREDO II
14. SUPERMERCADO UNIÃO
15. SUPERMERCADO PEREIRA
16. SUPERMERCADO SAMUEL ARAUJO
17. SUPERMERCADO PRIMA VERA
18. SUPERMERCADO OASIS
19. SUPERMERCADO SÃO JOAO
20. SUPERMERCADO BRASILEIRO
21. ATACADÃO DE ESTIVAS E CEREAIS RIO DO PEIXE
22. MERCADINHO IDEAL
23. MERCADINHO BRAGA
24. MERCADINHO ALENCAR
25. MERCADINHO G. ABRANTES
26. MERCANTIL SANTA RITA
27. MERCADINHO LUAR DO SERTÃO
28. MERCADINHO PADRE CÍCERO
29. MERCADINHO PINHEIROS
30. MERCADINHO SOARES
31. MERCANTIL E DISTRIBUIDORA ALTIPLANO
32. MERCANTIL BARATISSIMO
33. MERCADINHO DANIEL
34. MERCADINHO SÃO GERALDO
35. MERCADINHO MARCOLINO
36. MERCADINHO DO CARLINHOS
37. MERCADINHO E FRIGORIFICO SERVE BEM
38. MERCADINHO E LAN HOUSE SOUZA



- 39. MERCADINHO GONÇALVES
- 40. MERCADINHO LUAR DO SERTÃO
- 41. MERCADINHO SANTO ANTONIO
- 42. MERCADINHO E FRIGORIFICO CARLINHOS BARATEIRO
- 43. SUPERMERCADO MANGUEIRA
- 44. MERCADINHO MENEZES
- 45. MERCADINHO CAPOEIRAS

Cajazeiras - PB, 04 de Dezembro de 2012.

Rua. Padre José Tomaz, 334 – Centro – Cajazeiras / PB – CEP 58900-000
Fones (083) 531-6063 (FAX) / (083) 531-6035 / Celular (083) 9144-6986
E-mail: cdlcajazeiras@uol.com.br / cdlcajazeiraspb@hotmail.com

Modelo de Cheque

Favorecido

Número do título Valor do título

Comp	Banco	Agência	CT	Número da conta	C2	Número do Cheque	C3	R\$
018	640	0001	3	635 724-5	8	000545	4	250,00

Pague por este cheque a quantia de Duzentos e cinquenta Reais - x - x - x - x - x - x -

a José Adão da Silva - x - x - x - x - x - x - x - x - x - ou à sua ordem

bancoption *Cheque Especial* Brasília / DF, 01 de Março de 2004

Ag Esplanada
SQS 210 Q. 02
Brasília - DF

Raimundo Nonato da Silva
Raimundo Nonato da Silva
CPF: 111.111.111-11
Cliente desde 01/1993

M18100011 F0180006456 M80010185470

Documento do Emitente Nome / Assinatura do Emitente Local e Data de emissão do título

Alinea de Devolução

Endosso

DOCUMENTO DEVOLVIDO
MNI 8.2
MOTIVO **21**
23 Abr 04

José Adão da Silva

Obs: Se o cheque for transferido é obrigatório o Endosso

Missão do Cartório Depósito
Código da Agência

Fonte: Cartório de Distribuição Rui Barbosa do Distrito Federal