

Banco de dados salva comércio dos voadores

asasasas

Lojas da cidade recorrem, cada vez mais, aos serviços das empresas de cadastro para fugir dos cheques *frios*

Para se defender dos cheques sem fundo, o comércio varejista brasileiro está utilizando, cada vez mais, os serviços de consulta a bancos de dados. Uma modalidade de proteção ao crédito que facilita a triagem dos maus pagadores, aqueles que se empolgam na hora da compra sem se preocupar com o pagamento. Hoje, calcula-se que o volume de cheques sem fundo, no Brasil, atinja R\$ 5 bilhões por ano. Um número que as empresas de cadastro garantem que seria muito maior caso o comércio não as consultasse antes de efetuar a venda.

Além das associações e federações do comércio, algumas empresas se especializaram nesta área. É o caso da Check-Check, que possui um registro com mais de 24 milhões de nomes para proteção ao crédito. São 50 mil associados que realizam, em média, cinco milhões de consultas a cada mês. “Hoje, não existe mais cliente fiel. Houve uma explosão do consumo com a estabilização de moeda, o que aumentou o poder de endividamento



Vidal, da Check-Check: “Explosão de consumo aumentou o poder de endividamento

das pessoas”, justifica Fernando Vidal, diretor da Check-Check.

Só em Brasília, o banco de dados da empresa possui 1,28 milhão de registros de restrições comerciais, sendo que, nos últimos seis meses, foram cadastrados mais de 205 mil inadimplentes. Segundo Vidal, de dezembro do ano passado a maio deste ano, foram incluídos mais de 3,5 milhões de nomes no cadastro de restrição, que é nacional. “Temos uma média de 100 mil cheques devolvidos por dia. A consulta ao nosso serviço não é uma garantia, mas, com certeza, serve de peneira para os comer-

cientes selecionarem os clientes”, acredita Vidal.

O gerente da M. Officer, Carlos Augusto Lima, não dispensa a consulta antes de aceitar um cheque. Ele diz que este é apenas um dos procedimentos adotados na loja para evitar o recebimento de um *voador*. “Hoje em dia, não existe uma consulta segura. O fato de uma pessoa não estar com o nome no banco de dados não significa que vamos aceitar o cheque. É preciso ter malícia, utilizar o bom senso antes de vender”, ensina Carlos.

Quanto aos clientes, ele afirma que as reclamações na hora da conferência dos che-

ques não são frequentes. Na maioria das vezes, diz Carlos, mesmo que demore um pouco, o cliente compreende que é preciso consultar o cheque antes de aceitá-lo.

“Existem os clientes que se auto-discriminam quando vamos analisar o cheque, achando que estamos desconfiando deles, o que não é verdade, porque, muitas vezes, uma pessoa que não apresenta nenhum problema na hora da consulta pode vir a ser inadimplente, mas não podemos deixar de fazê-lo”.

DANIELA MENDES

Repórter do JORNAL DE BRASÍLIA