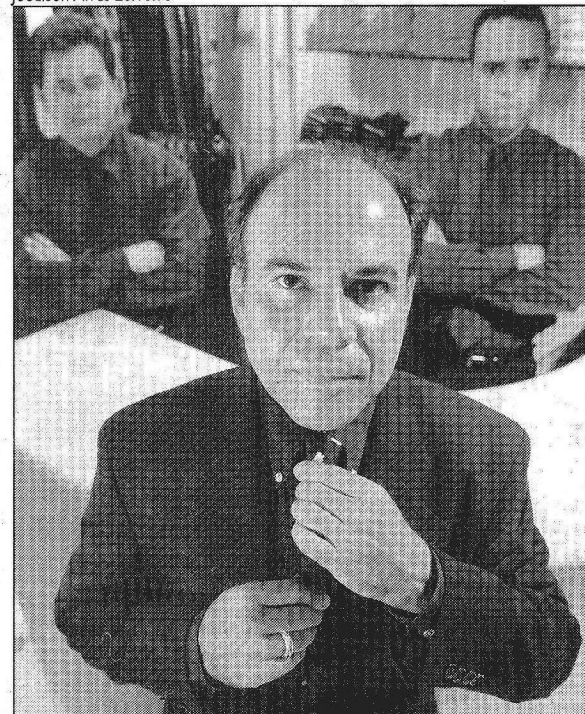


ACORDO ENTRE ADMINISTRADORAS DE CARTÃO E LOJISTAS FACILITA COMPRAS

# PRAZO MAIOR SEM JUROS



Santana espera voltar a vender em cinco vezes sem juros

Flávia Filipini  
Da equipe do **Correio**

Os consumidores terão um estímulo extra para ir às compras neste final de ano. A partir de amanhã as vitrines das lojas do Distrito Federal devem voltar a exibir cartazes anunciando prazos mais longos e sem juros para o pagamento de mercadorias com cartão de crédito.

As promoções de vendas em até cinco vezes sem juros eram facilmente encontradas nas quadras comerciais e nos shoppings até o início de setembro. Com o aumento dos juros determinado pelo governo, os comerciantes reduziram os prazos para compras sem acréscimos nos cartões. Hoje é difícil encontrar quem venda em até três vezes sem juros. Isso porque, argumentam os lojistas, os juros cobrados pelas administradoras para antecipar o dinheiro aos comerciantes também subiram.

Em setembro, essas taxas saltaram de uma média de 3% para até 8% ao mês. Se o lojista quisesse receber imediatamente o valor da venda de um produto parcelado em quatro vezes teria de abrir mão de uma parte do dinheiro. Por exemplo, para uma venda de R\$ 100, o comerciante receberia R\$ 92. Como não valia a pena, os lojistas encurtaram o prazo.

Mas a proximidade do Natal e a retração das vendas estimulou algumas administradoras a rever os juros

cobrados dos lojistas e os consumidores que têm os cartões Banco de Brasília-Visa, Mastercard, Diners Club e Rede Shop (os três administrados pela Redecard), poderão parcelar suas compras sem juros. Isso porque as administradoras desses cartões estão reduzindo pela metade os juros cobrados pela antecipação do dinheiro ao comerciante. As taxas caíram para 3,4% ao mês na Redecard e 2,99% ao mês no BRB-Visa.

A promoção é fruto de um acordo fechado com a Federação do Comércio do Distrito Federal (Fecomércio). “Esperamos que o resultado seja percebido de imediato. Amanhã mesmo os comerciantes devem esticar os prazos”, diz o diretor-executivo da Fecomércio, Renato Riela. Alguns empresários começaram a fazer as contas para definir o novo prazo que oferecerão aos clientes.

## FIQUE ATENTO

■ Peça desconto no preço à vista. Além de economizar algum dinheiro, você pode escapar dos juros embutidos no valor do produto

■ Pesquise o preço em outras lojas. Com isso, você tem a certeza de que vale a pena comprar no estabelecimento que oferece a promoção. É outra forma de verificar se há juros embutidos na mercadoria

■ Evite gastos supérfluos. Muitas pessoas, tentadas pelas promoções das lojas, acabam gastando mais do que podem. Por isso, nunca compre um produto em promoção pensando em parcelar o pagamento através do crédito rotativo do cartão. O gasto com juros, que estão muito altos, vai encarecer o produto adquirido

Fonte: Anefac

Walnir Santana, dono das lojas de roupas WS Couture e G Reinaldo Lourenço, espera poder voltar a vender em cinco vezes sem juros nesses cartões, como fazia em agosto. Atualmente Santana parcela as vendas em até duas vezes sem juros.

Além do estímulo às vendas, a promoção das administradoras oferece segurança aos lojistas, que poderão optar pelo uso do cartão no lugar dos cheques pré-datados, fu-

gindo, assim, do risco da inadimplência. Outra vantagem é que as taxas cobradas por bancos e financeiras para adiantar o dinheiro do pré-datado variam de 6% a 8% ao mês. “O pagamento do cartão é seguro e o comerciante poderá antecipá-lo por juros menores”, afirma a gerente regional da Redecard no DF, Antonia Carvalho — a Redecard foi a primeira administradora a fechar acordo com a Fecomércio. A Promoção de

Natal vai até o dia 31 de dezembro.

Os juros foram reduzidos na última sexta-feira de 7,5% para 3,4% e também foi eliminada a cobrança do Imposto sobre Operações Financeiras (IOF) e da Contribuição Provisória sobre Movimentação Financeira (CPMF) que incidem na antecipação do valor da compra ao comerciante. Além de diminuir os juros, a Redecard também oferece aos comerciantes o prazo de dois a 12 meses sem juros para repassar aos clientes.

Os beneficiados serão os lojistas que vendem no cartão mais de R\$ 2 mil por mês. “Estamos estendendo aos pequenos empresários o tratamento que oferecemos aos grandes”, explica Antonia. Fica a critério dos lojistas, porém, utilizar ou não todo o prazo de venda sem juros oferecido pela administradora. Ele estará pagando os mesmos 3,4% para antecipar o valor.

O Banco de Brasília reduziu a taxa de 7% para 2,99% ao mês para antecipar o dinheiro. A promoção começa amanhã e também termina em 31 de dezembro. “Esperamos dar fôlego ao comércio”, diz o diretor-presidente do Cartão BRB, Francisco José Medeiros Braün. Para o consumidor, o BRB-Visa oferece parcelamento em até duas vezes sem juros e o sorteio de um carro Xsara, da marca Citroën, para quem fizer compras no cartão até o final do ano. Cada R\$ 20 em mercadorias valem um cupom para concorrer ao carro.