



A-BOND
 Título da dívida externa brasileira, na sexta
US\$ 1,060 (▲ 0,71%)

DÓLAR
 sexta-feira (em R\$)
2,234 (▼ 0,36%)

DÓLAR
 Últimas cotizações (em R\$)
 18/novembro 2,22
 21/novembro 2,22
 22/novembro 2,24
 23/novembro 2,24
 24/novembro 2,242

EURO
 Turismo, venda (em R\$) na sexta
2,723 (▼ 0,01%)

OURO
 Na BM&F (em R\$)
R\$ 35,550 (▼ 0,14%)

CDB
 Prefixado, 31 dias (em % ao ano)
18,18

INFLAÇÃO
 IPCA do IBGE (em %)
 Junho/2005 -0,02
 Julho/2005 0,25
 Agosto/2005 0,17
 Setembro/2005 0,35
 Outubro/2005 0,75

DE COMÉRCIO

Facilidade de crédito e longos prazos de pagamento fazem qualquer compra caber no bolso do brasileiro. Mas deve-se tomar cuidado com os juros. Muita gente leva até dois anos para quitar o presente de fim de ano

Natal parcelado

LUCIANO PIRES

DA EQUIPE DO CORREIO

Prestação pequena e prazo a perder de vista. É com base nessa combinação que o Natal deverá impulsionar as vendas do comércio este ano. Economia em desaceleração, perda do poder de compra dos salários e desemprego estacionado em níveis elevados explicam a corrida do consumidor aos balcões dos grandes magazines. A busca por crédito voltado à aquisição de bens duráveis (eletroeletrônicos, em grande parte) aumenta a níveis consideráveis e apresenta as melhores performances em novembro e dezembro.

As oportunidades saltam aos olhos. Levar agora e só pagar depois caiu no gosto (e no bolso) do brasileiro. A geladeira nova para a cozinha ou a televisão tela plana deixaram de ser sonhos distantes, ainda que tenham de ser quitadas em seis, 12 e até 24 vezes. É com esses prazos que os varejistas mais trabalham ultimamente. Como em comércio nada é por acaso, o consumidor deve ter cuidado ao adquirir produtos parcelados em muitos meses. Prazos mais longos carregam taxas de juros que podem chegar a 7%. Antes de assinar o cheque ou o carnê o bom mesmo é pen-



Marcelo Ferreira/CB

OPÇÃO

“FAÇO COMPRAS COM O CARTÃO, MAS QUERO USAR O LIMITE PARA VIAJAR. A PRESTAÇÃO É COMPATÍVEL COM O QUE RECEBO DE APOSENTADORIA”

Marcelo França,
aposentado

sar duas vezes.

Miguel Oliveira, da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (Anefac), afirma que a venda a prazo é a única alternativa do varejo de garantir as vendas em períodos de grande demanda. Segundo ele, no entanto, os consumidores que tiverem paciência vão economizar. “Em dezembro, tudo indica que o Banco Central cortará de novo a taxa básica de juros (a Selic está atualmente em 18,5% ao ano). Os bancos tendem a acompanhar essa queda”, prevê.

Apesar disso, a boa e velha pesquisa de mercado continua indispensável. Com as grandes lojas de departamento em pé de guerra, o consumidor tem a chance de pagar menos e no tempo adequado. “O ideal é resolver tudo em poucas parcelas. Mas se não der, quanto mais rápido a compra for quitada, menores serão os juros. O melhor é não ultrapassar 12 meses”, recomenda Oliveira.

Tomar crédito na dose certa ainda é uma lição a ser aprendida. A inadimplência das maiores redes gira em torno de 5% — percentual considerado baixo pelas empresas do ramo. O problema está nos sobressaltos da economia, que podem fazer despencar o emprego e os salários. Quando isso acontece, o calote sobe e se não é controlado a tempo compromete

A PERDER DE VISTA

Variação média dos preços dos produtos mais vendidos nessa época do ano

ITEM	À VISTA	6 MESES	12 MESES	24 MESES	Variação*
Geladeira duas portas	1.499	1.716	1.944	2.640	+ 76 %
Fogão quatro bocas	740	846	960	1.296	+ 75 %
Lava-roupas	1.350	1.548	1.499	2.376	+ 76 %
TV 29" tela plana	1.398	1.500,78	1.499	2.237,04	+ 60 %
DVD	356	414,84	1.499	618,24	+ 70 %

* Sobre o preço do produto à vista

Arte: Lucas Pádua

te o consumo, engessa a indústria, paralisa o país.

“Estou sem dinheiro para comprar à vista, então preciso fazer o sacrifício”, afirma Francisco Rosa, 63 anos, auxiliar de serviços gerais. Ele levou para casa um celular em 12 vezes de R\$ 74,25. Recorreu também a um empréstimo de R\$ 325 para quitar outro financiamento. Neste Natal, pretende usar o 13º para comprar presentes para os cinco filhos. “A importância do crédito nas vendas é altamente significativa. Essa ferramenta tem sido a grande alavancinha do consumo no Brasil”, explica Érico Sodré Quirino Ferreira, presidente da Associação Nacional das Instituições de Crédito, Financiamento e Investimento (Acrefi).

Os eletroeletrônicos aboca-

nham boa parte do crédito concedido durante o Natal. Segundo a Acrefi, 75% das vendas se sustentam dessa maneira. A estratégia de encaixar a prestação no orçamento do cliente vem dando certo. “Normalmente, faço compras com cartão de crédito, mas quero preservar o limite para viajar. A prestação é compatível com o que recebo de aposentadoria”, afirma Marcelo França, 48 anos, aposentado, que comprou uma televisão 29 polegadas em 12 parcelas de R\$ 155 (o preço à vista é de R\$ 1.398 e o prazo é R\$ 1.860).

Armadilha

Luís Carlos Ewald, economista da Fundação Getúlio Vargas (FGV) e autor do livro *Sobrou Dinheiro*, alerta que as tentações natalinas costumam causar dor de cabeça.

“Essa data toca o lado emocional do consumidor. As pessoas estão empregadas, receberam o 13º, elegeram prioridades. Quando vão às compras, estão com dinheiro no bolso e acabam gastando. No fim de tudo ficam endividadas”, completa.

“Não por acaso, março e abril registram recordes de inadimplência. É quando as prestações começam a vencer”, reforça. Conhecido por seus conselhos na área de finanças pessoais, Ewald brinca que um pouco de bom senso pode ser a garantia de tranquilas noites de sono. De acordo com o especialista, a regra é tão antiga como o dinheiro: “Não gaste além do que ganha”.

COLABOROU BRENO LOBATO



Hora de pagar dívidas velhas

O melhor momento para se livrar das dívidas velhas é agora. O comércio e as entidades de crédito pessoal iniciaram a temporada de renegociações de débitos em atraso. Na ASB Financeira a recuperação de crédito virou tradição nos dois últimos meses de cada ano. “O interesse é dar às pessoas a oportunidade de usar o 13º e resolverem o problema”, revela José Arthur Assunção, diretor da companhia. Neste, dívidas vencidas entre 180 e 240 dias têm 100% de desconto nos juros e multas. Fica apenas o principal da dívida. Contas vencidas entre 240 e 360 dias têm 100% de desconto nos juros e multas, além de abatimento de 15% no valor real.

A Losango espera beneficiar cerca de 3 milhões de devedores. Com descontos progressivos para pagamentos à vista e o parcelamento em até 10 vezes, a financeira também busca regularizar seu cadastro de inadimplentes. “As diversas linhas de crédito oferecidas para as classes C, D e E, e o aparecimento de novas modalidades, como o crédito consignado, vêm comprometendo bastante a renda dos clientes, impedindo o cumprimento normal dos pagamentos”, diz Leonardo Santanna, diretor de Planejamento de Cobrança da empresa. (LP)