

EDITOR: Ismar Cardona. SUBEDITOR: Rozane Oliveira. TELEFONE: (061) 321-2123 / ramal 163 e 129. FAX: (061) 321-3864

Economia - Brasil

QUEM MANDA É O FREQUÊS

Empresas apostam no medo que o consumidor tem da correção pelo dólar e ressuscitam crediário com prestações fixas

Maísa Moura e Sheila D'Amorim
Da equipe do Correio

O que vale mais a pena: fazer um financiamento com juros mais baixos mas que inclua a variação do dólar ou optar por taxas mais altas e prestações fixas? As empresas revendedoras de carro e computadores, dois dos maiores sonhos de consumo da classe média, apostam na insegurança do consumidor com o futuro do Plano Real e investem em planos de pagamentos com prestações prefixadas em real.

De olho nesse comportamento do consumidor, há duas semanas a Volkswagen ampliou os prazos de financiamento em real de 18 meses para até 24 meses e baixou as taxas de juros nos planos de 12 e 18 meses, de 4,89% para 4,35% e 4,55%, respectivamente. "Optamos por oferecer mais planos com taxas fixas porque as pessoas preferem as prestações que não estão atreladas ao dólar. Elas querem saber exatamente o quanto vão pagar todo mês e o valor total de sua dívida em real", explica Luiz Moan, diretor de assuntos institucionais da Volkswagen.

A enfermeira Luzia Santos, de 53 anos, passou cinco meses em dúvida sobre qual seria a melhor opção para comprar o seu tão sonhado carro zero. Adiou o quanto pode e só na semana passada ela decidiu comprar um Fiat Palio em 24 prestações fixas de R\$ 610,00.

"Como a gente não pode confiar

na nossa economia, preferi pagar um pouco mais de juros e saber exatamente quanto é a prestação do que ficar tensa com medo de um aumento a qualquer hora, com a prestação em dólar", justifica.

Já a bancária Yara Campos Carvalho, de 29 anos, não quis esperar e apostou na estabilidade econômica do país. Em maio, ela comprou o seu primeiro carro zero quilômetros, um Fiat Uno Mille, em 24 meses com variação cambial. "A prestação tem subido muito pouco de um mês para outro", comemora.

VALORIZAÇÃO

Apesar das novas opções de pagamentos e das taxas de juros mais baixas, nem sempre isso significa que hoje o consumidor está pagando menos pelo produto. Em fevereiro, a funcionária pública Cecília Marques, de 32 anos, comprou um Corsa Wind, motor 1.0, em 12 prestações fixas de R\$ 629,00, pagando juros inferiores a 4%. Hoje se comprasse o mesmo carro, dando 40% de entrada como fez, com juros promocionais de 2,5% ao mês, ela pagaria cerca de R\$ 730,00 de prestação.

Isso porque o carro, que no início do ano valia R\$ 11.474,00, custa R\$ 12.500,00. "Os juros baixaram, mas também houve uma valorização dos bens, de uma forma geral", afirma Rosane Maia, economista do Departamento Intersindical de Estudos e Estatísticas Sócios-Econômicos (Dieese).

Para ela, mesmo com a queda, os

Paulo de Araújo



Risco calculado: Yara apostou na estabilidade do real e comprou um carro zero em 24 meses com prestações corrigidas pela variação do dólar

juros de 3,5% a 4% ao mês ainda são muito altos. "Juros de 3,99% ao mês significam 60% ao ano. No final o consumidor acaba pagando muito caro pelo produto", calcula.

Segundo a economista do Dieese, os brasileiros ainda não se acostumaram à inflação baixa.

ALTO RISCO

Optar por um financiamento com prestações prefixadas ou por um de

juros mais baixos acrescido de variação do dólar é uma decisão de correr ou não riscos. Com uma diferença pequena na taxa de juros de um plano para outro, quem escolhe um financiamento de, por exemplo, 24 meses, com variação cambial está correndo um risco muito grande, segundo o economista Décio Munhoz, professor de Economia da Universidade de Brasília (UnB).

"Quando você faz um finan-

mento com prestações fixas, você elimina o risco de uma mudança no câmbio e paga 0,5% a mais de juros ao mês. Na verdade você está pagando um seguro e nessa taxa já está embutida a inflação futura", explica. Ao comprar um carro e pagá-lo em prestações pós-fixadas, que variam de acordo com o câmbio, o consumidor corre o risco de ser surpreendido com uma desvalorização do real em relação ao dólar.

"Não dá para saber como vai ficar a prestação no final de dois anos, se ela está atrelada ao dólar. Como o câmbio está valorizado, corre-se o risco de uma correção. Ainda que o governo diga que não vai corrigir as perdas cambiais passadas, 24 meses é um período muito longo. Se a diferença de juros é pequena, em relação aos dois planos, é melhor optar pela prestação fixa", opina Munhoz.

Computador mais barato

As lojas especializadas em equipamentos de informática também estão ampliando seus prazos de financiamento para tentar atrair mais consumidores. Dispostas a aumentar suas vendas, elas oferecem prestações com valores mais baixos à caça dos assalariados que sonham em ter um computador e "navegar" na Internet.

Aproveitando a realização da 10ª Fenasoft em São Paulo, na última semana, a Itautec reduziu suas taxas de juros, de cerca de 5% para 3,5% nos financiamentos até 16 vezes, e conseguiu aumentar as vendas. "Isso fez que com que em uma semana conseguíssemos o mesmo movimento do mês todo", comemora o gerente da Itautec, Marco Aurélio Valenca de Mello.

A empresa tem planos de seis, 12 e 16 meses, com juros de 3,5% ao mês e de 19 meses com juros de 4,5%. Mas a preferência do consumidor, segundo Marco Aurélio, tem sido pelo crediário em 12 meses. Além de baixar as taxas de juros, a Itautec também deu maior agilidade na aprovação do crediário, facilitando a vida do consumidor. "Antes, nosso financiamento era do Banco Itaú e demorava cerca de três

dias para ser aprovado. Hoje se o cliente traz todos os documentos pedidos a aprovação sai no mesmo dia".

Na CTIS Informática a queda nos juros também atraiu mais compradores. As vendas de computadores aumentaram 10% depois que os juros passaram de 9% em dezembro para os atuais 5,7% ao mês. Segundo a funcionária Delfina Lílian Oliveira da Silva, os prazos também ficaram mais longos e além do plano de quatro meses, foram criados financiamentos de seis e de 12 meses.

Mais prazo para pagar e, consequentemente, prestações mais baixas foi a fórmula encontrada pela Rossi & Schlabitz conquistar novos consumidores. Há dez anos no mercado, a empresa ampliou o financiamento para até 16 meses e hoje esse plano é o escolhido por metade dos clientes.

"Acho que as vendas deverão crescer quando pudermos fazer planos em até 24 meses. Vamos atingir outra parcela da população que não pode pagar mais de R\$ 200,00 por mês de prestação de um computador", acredita Renato Rossi, um dos proprietários da Rossi & Schlabitz.

OPÇÕES DE FINANCIAMENTO



MODELO	PREÇO À VISTA	ENTRADA	PRAZO	JUROS
Gol 1000	R\$ 12.300,00	30%	até 36 meses	3,65%*
			até 24 meses	4,75% (fixa)
Palio EDX	R\$ 13.350,00	30%	até 36 meses	3,99% (fixa)
			40%	3,50% (fixa)
Corsa 1.0	R\$ 12.500,00	30%	até 36 meses	4% (fixa)
			40%	2,5% (fixa)**

* com variação cambial

**promoção



LOJAS	MODELO	PREÇO À VISTA	PRAZO	JUROS	VALOR FINAL
CTIS	Pentium P100 (multimídia)	2.999,00	1+6	5,7%	3.480,00
			1+11	5,7%	4.120,00
Rossi & Schlabitz	Pentium 100 MHz (5226)	3.399,00	1+15	5,5%	5.216,00
			1+5	3,5%	3.470,10
Itautec	Pentium 100 MHz (78355)	3.190,00	1+15	3,5%	4.096,00

Fonte: CTIS, Sia Sul quadra 4 C lote 51 loja 5 Edifício Sia Center II. Fone: 234-5141

Rossi & Schlabitz, SHIS QI bloco J 1º andar, fone: 248-2377

Itautec, Setor Hoteleiro Norte, quadra 2 bloco C. Fone: 321-4412