

## ■ NACIONAL

Ecom. Brasil

# Varejo deve reduzir taxa de juros ao consumidor

Acordo do governo brasileiro com o Fundo Monetário Internacional influencia a queda, que deverá ser gradual e lenta

Christiane Bueno Malta  
de São Paulo

As taxas de juros ao consumidor devem cair lenta e gradativamente até o final do ano. Essa é a perspectiva tanto de financeiras quanto de redes varejistas consultadas por este jornal diante dos recentes anúncios de corte na taxa de juros interbancária anual — referência para o comércio varejista — e fechamento do acordo de ajuda financeira entre o governo brasileiro e o Fundo Monetário Internacional (FMI), este último na sexta-feira.

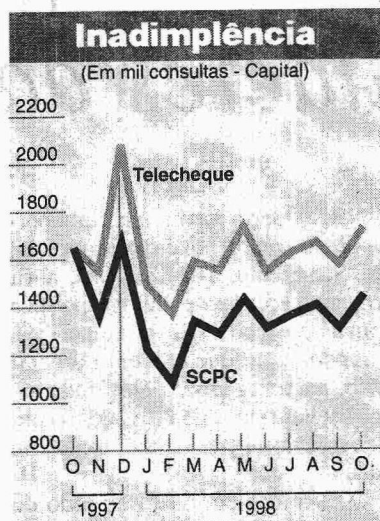
Na quarta-feira o Comitê de Política Monetária (Copom) anunciou o corte na Taxa de Assistência do Banco Central (Tban), de 49,75% para 42,25%. Há ainda a expectativa de que a taxa do overnight neste mês fique em 37% ao ano, uma vez que o governo já efetuou um primeiro corte de 3,25 pontos percentuais na semana passada.

Segundo o vice-presidente da Associação Nacional das Financeiras (Acrefi), Ricardo Malcon, o comércio varejista tem praticado uma taxa média de 6% a 9% ao mês.

O proprietário da financeira Cred/1, Eduardo Wagner, explicou que a perspectiva de queda apenas gradativa das taxas de juros ao consumidor se deve ao fato de que o varejista também leva em conta as taxas de inadimplência e o custo operacional das empresas, ainda altos.

Malcon lembrou que maiores reduções nas taxas de juros também estão atreladas à aprovação das reformas fiscais e previdenciária pelo Congresso — das 12 medidas em discussão, quatro foram aprovadas.

Quanto às formas de pagamento



praticadas pelo varejo, as vendas à vista, que no último ano aumentaram em relação às a prazo em razão das altas taxas de juros para pagamentos parcelados, devem ser menos procuradas à medida que as taxas de juros caíam (ver gráfico).

Nas próximas semanas, contudo, os prazos de pagamento não devem ser alterados, ficando na média atual de 9 a 15 parcelas. “Hoje, o próprio consumidor procura comprar em prazos menores ou à vista”, disse Wagner, da financeira Cred/1. “As vendas a prazo só devem ser alongadas e mais procuradas quando a taxa de juros cair de forma mais significativa, o que deve ocorrer apenas no

ano que vem”, completou.

Malcon, da Acrefi, mais otimista, acredita que as redes varejistas já anunciem na próxima semana alguma alteração nos prazos e redução em suas taxas de juros, mas não arisca qualquer projeção.

O diretor comercial das Lojas Cem, Natale Dalla Vecchia, porém, disse que as 76 lojas da rede não devem alterar de imediato suas taxas e prazos “pois a inadimplência ainda é alta”. Hoje a taxa mais alta é 6,5% ao mês mais IOF e o prazo máximo, de 12 meses. A inadimplência da rede que ao longo do ano oscilou entre 3% e 5%, está em 4%.

Apesar de considerar a inadimplência alta, Natale Dalla Vecchia acredita que 1998 tenha um Natal melhor do que o do ano passado em vendas. “Os primeiros dias de novembro já vendem mais que outubro e mais que novembro de 1997”, disse. A Lojas Cem é especializada em móveis e eletrodomésticos e está presente em todo o estado de São Paulo e Sul de Minas Gerais.

A área comercial da rede Magazine Luiza, especializada em moda

**Segundo a Associação Nacional das Financeiras, o varejo tem praticado uma taxa média de 6% a 9% ao mês**

feminina, com 92 lojas, está atenta aos movimentos do mercado financeiro, mas também não planeja qualquer alteração em seu crediário por hora, afirmou o diretor Eldo Moreno.

A rede aplica taxas de 4,5% a 6,8% e prazo máximo de 15 vezes. “Gostaríamos de reduzir os juros para alavancar as vendas, mas não definimos a data e nem o percentual.” Para Moreno, na melhor das hipóteses as vendas no final do ano ficam iguais às registradas em dezembro do ano passado. O faturamento em 1997 foi de R\$ 495 milhões.

A gaúcha Lojas Renner, predominantemente de itens de vestuário, com 21 lojas entre São Paulo e estados do Sul, também aposta em vendas de final de ano iguais às do ano passado. “O fato de trabalharmos com produtos de baixo valor deverá manter o nível das vendas”, explicou o diretor de relações com o mercado, José Carlos Hruby.

Pelo mesmo motivo, ou seja, pelo tipo de mercadoria de baixo valor, que não exige prazo de pagamento maior do que o praticado atualmente — cinco vezes — e sem taxa de juros explícita, a rede não deverá fazer qualquer alteração no crediário até o final do ano, acrescentou Hruby.

A Lojas Brasileiras não planeja no curto prazo alterar suas taxas de juros, de 7% ao mês mais IOF; nem seus prazos, até 18 vezes para os carnês, até 12 vezes para cartão próprio e até 9 vezes para cheque.

## Cenários

	Otimista	Moderado	Pessimista
PIB (US\$)	3,360 trilhões	2,330 trilhões	1,170 trilhões
Renda per capita (US\$)	17.000	11.800	5.930
Comércio exterior (US\$)	720 bilhões	400 bilhões	190 bilhões
Pobreza (US\$)	7%	4%	14%
Desemprego (US\$)	6,50%	5%	8%

Fonte: Secretaria de Assuntos Estratégicos.