

CONSUMIDOR

LIVRE DOS JUROS

PARA ATRAIR
MAIS CLIENTES,
ALGUMAS
LOJAS ESTÃO
PARCELANDO
COMPRAS COM
PREÇO À VISTA

Wanderlei Pozzembom



Quevedo: satisfeito, ganhou um picolé de brinde da Usabrasil depois de comprar um óculos italiano Arnette por R\$ 132 em cinco cheques de R\$ 26,40

Flávia Filippi
Da equipe do **Correio**

O que parecia impossível há poucos meses, agora está se tornando realidade: é possível comprar a prazo sem juros no comércio do Distrito Federal, é só procurar. As opções dos consumidores vão de carros a óculos, passando por roupas e calçados.

No final de semana passada o Banco Volkswagen iniciou promoção para os modelos Cordoba, Ibiza e Van da marca Seat, que é do grupo Volks. Nas concessionárias Disbrave e Brasal, o cliente pode adquirir esses carros pagando 50% de entrada e 24 prestações sem juros. O Cordoba pode ser comprado por R\$ 15.716 de entrada e mais 24 parcelas de R\$ 654,83 em um total de R\$ 31.431,92.

No mês passado, por exemplo, quando o banco da montadora cobrava taxas de 2,4% ao mês, as 24 prestações do mesmo carro saíam por R\$ 873,81 (total de R\$ 36.687,44). A diferença de um mês para outro é de R\$ 5.255. "A promoção fez nossas vendas desse carro dispararem. Em uma semana vendemos 13 automóveis, quando a média é de dois", comenta o gerente de Vendas da Disbrave, Ivaldo Martins da Cunha.

Ainda no segmento de carros, a Peugeot convida os consumidores a comprarem em doze vezes sem juros seus modelos 306 (Hatch, Sedan e Break Passion). A oferta é válida para as revendas Champion e Vepesa. Nas, consegue-se um 306 Hatch Selection pagando R\$ 11.895 de entrada (50% do valor total) mais 12 prestações de R\$ 991.

CALÇADOS

Entre as lojas de confecção e calçados infantis, a Turma do Pé/Bambola aceita cheques pré-datados para cem dias (meados de outubro) e ainda divide a compra em quatro vezes sem juros e sem entrada, no cartão de crédito ou no cheque.

A saída encontrada pelo empresário Edson Carvalho para atrair clientes este mês vem dando resultado. Segundo ele, suas vendas subiram 30% nos dez primeiros dias da promoção.

A venda sem juros que Carvalho divulga pode ser constatada numa comparação de preços com seus concorrentes. Um vestido em tafetá de seda custa na Bambola R\$ 137,60 (valor que pode ser pago em outubro em quatro vezes de R\$ 34,40, a partir de agosto). O mesmíssimo vestido é encontrado na concorrência por R\$ 189, sem as facilidades.

ONDE APROVEITAR AS PROMOÇÕES

PRODUTO	LOJAS	PREÇOS	PRAZOS SEM JUROS
Cordoba	Disbrave Brasal	R\$ 31.431,92	Entrada de 50% mais 24 prestações
Modelos 306 da Peugeot	Vepesa e Champion	R\$ 23.800 (modelo hatch)	Entrada de 50% mais 12 parcelas
Vestido infantil Mercatore	Bambola	R\$ 137,60	Cheque para cem dias ou quatro vezes sem entrada
Lavanda infantil Tyrol	Bambola	R\$ 17	Cheque para cem dias ou quatro vezes sem entrada
Óculos Arnette modelo swing	Usabrasil	R\$ 184	Cinco vezes com entrada
Boné Pena	Usabrasil	R\$ 18	Cinco vezes sem entrada

Como Carvalho, outros empresários estão tentando cativar seus clientes com parcelamentos sem juros. A loja Usabrasil, no Pátio Brasil, além de vender em cinco vezes sem juros e com descontos de 10% no preço à vista, oferece picolé Kibon aos clientes e lanche gratuito no McDonald's para quem gastar acima de R\$ 50.

Os preços adotados na loja — um boné da marca Pena por R\$ 18 e os óculos italianos Arnette, modelo swing, por R\$ 184, por exemplo — são os mesmos cobrados por suas concorrentes. "A primeira vista, parece que estou perdendo dando esses descontos. Mas visto o volume de vendas e o retorno do cliente. E nisso estou tendo bons resulta-

dos", conta Célia Moraes, proprietária da loja.

Esta semana, a administradora de empresas Edimara de Melo Horta Barbosa comprou um biquíni para sua filha Juliana, 16 anos. Ela optou por dividir a compra, R\$ 43,50, em três cheques pré-datados. "A gente procura sempre as promoções. Nessa loja eu uni o útil ao agradável."

Outro cliente, Gabriel Quevedo, 20 anos, comprou um óculos Arnette, modelo convencional, por R\$ 132 em cinco cheques de R\$ 26,40. De brinde, levou um picolé. "Adoro óculos e essa loja oferece uma boa variedade e muitos lançamentos. Comprar ficou mais fácil."

Os empresários dizem que

esse tipo de promoção está retornando agora porque as taxas de juros foram novamente reduzidas. O comércio pagava no primeiro semestre juros médios de 4,5% ao mês para antecipar o desconto de seus cheques pré-datados ou vendas parceladas no cartão de crédito. Hoje, essa taxa é, em média, de 2,5% ao mês, podendo ser menor em alguns bancos.

"Além disso, as vendas estão fracas e as administradoras de cartões oferecem promoções de parcelamentos às lojas", avalia o presidente da Federação do Comércio no Distrito Federal (Fecomércio), Sérgio Koffes. De acordo com a pesquisa da Fecomércio, em junho, mês dos

namorados, as vendas foram 2% menores que as registradas em maio.

Muitos comerciantes estão esticando seus prazos, sem, aparentemente, cobrar juros. Só no Brasília Shopping, mais de 30% das lojas fazem parcelamentos acima de quatro vezes sem juros. Há quem ofereça mais, como a Ellus, que anuncia seus produtos em até seis vezes sem acréscimo no valor à vista. A joalheria Romário Veras chega a divulgar o parcelamento dos pagamentos em até oito vezes sem juros, caso a compra seja acima de R\$ 2 mil.

A loja de roupas Forum garante que divide em até seis vezes nos cartões Credicard, Diner's e Mastercard, com a condição, porém, que cada parcela seja acima de R\$ 50. A Gregory, com cinco lojas na cidade, parcela suas vendas em cinco vezes, no cheque pré-datado, independente do valor da compra.

"Também damos descontos de 50% no preço do produto", diz a gerente da loja no Conjunto Nacional, Margaret Porto Silva. No seguimento de móveis, há, entre outras, a Nobel, que vende em cinco vezes, sem juros. E no de calçados, a Arezzo aceita cheques para o dia 9 de setembro, nas compras acima de R\$ 100.